This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.
+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.
+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.
+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Google

Это цифровая коиия книги, хранящейся для иотомков на библиотечных иолках, ирежде чем ее отсканировали сотрудники комиании Google в рамках ироекта, цель которого - сделать книги со всего мира достуиными через Интернет.

Прошло достаточно много времени для того, чтобы срок действия авторских ирав на эту книгу истек, и она иерешла в свободный достуи. Книга иереходит в свободный достуи, если на нее не были иоданы авторские ирава или срок действия авторских ирав истек. Переход книги в свободный достуи в разных странах осуществляется ио-разному. Книги, иерешедшие в свободный достуи, это наш ключ к ирошлому, к богатствам истории и культуры, а также к знаниям, которые часто трудно найти.

В этом файле сохранятся все иометки, иримечания и другие заииси, существующие в оригинальном издании, как наиоминание о том долгом иути, который книга ирошла от издателя до библиотеки и в конечном итоге до Вас.

Правила использовапия

Комиания Google гордится тем, что сотрудничает с библиотеками, чтобы иеревести книги, иерешедшие в свободный достуи, в цифровой формат и сделать их широкодостуиными. Книги, иерешедшие в свободный достуи, иринадлежат обществу, а мы лишь хранители этого достояния. Тем не менее, эти книги достаточно дорого стоят, иоэтому, чтобы и в дальнейшем иредоставлять этот ресурс, мы иредириняли некоторые действия, иредотвращающие коммерческое исиользование книг, в том числе установив технические ограничения на автоматические заиросы.

Мы также иросим Вас о следующем.

- Не исиользуйте файлы в коммерческих целях.
  Мы разработали ирограмму Поиск книг Google для всех иользователей, иоэтому исиользуйте эти файлы только в личных, некоммерческих целях.

- Не отиравляйте автоматические заиросы.
  Не отиравляйте в систему Google автоматические заиросы любого вида. Если Вы занимаетесь изучением систем машинного иеревода, оитического расиознавания символов или других областей, где достуи к большому количеству текста может оказаться иолезным, свяжитесь с нами. Для этих целей мы рекомендуем исиользовать материалы, иерешедшие в свободный достуи.

- Не удаляйте атрибуты Google.
  В каждом файле есть "водяной знак" Google. Он иозволяет иользователям узнать об этом ироекте и иомогает им найти доиолнительные материалы ири иомощи ирограммы Поиск книг Google. Не удаляйте его.

- Делайте это законно.
  Независимо от того, что Вы исиользуйте, не забудьте ироверить законность своих действий, за которые Вы несете иолную ответственность. Не думайте, что если книга иерешла в свободный достуи в США, то ее на этом основании могут исиользовать читатели из других стран. Условия для иерехода книги в свободный достуи в разных странах различны, иоэтому нет единых иравил, иозволяющих оиределить, можно ли в оиределенном случае исиользовать оиределенную книгу. Не думайте, что если книга иоявилась в Поиске книг Google, то ее можно исиользовать как угодно и где угодно. Наказание за нарушение авторских ирав может быть очень серьезным.

О программе Поиск кпиг Google

Миссия Google состоит в том, чтобы организовать мировую информацию и сделать ее всесторонне достуиной и иолезной. Программа Поиск книг Google иомогает иользователям найти книги со всего мира, а авторам и издателям - новых читателей. Полнотекстовый иоиск ио этой книге можно выиолнить на странице `http://books.google.com/`

·FROM·THE·LIBRARY·OF·
·PAUL N·MILIUKOV·

SIGILLVM·VNIVERSITATIS·CALIFORNIENSIS
FIAT LVX
MDCCCLXVIII

EX LIBRIS

Эд. Зелигманъ.
ПРОФЕССОРЪ КОЛУМБІЙСКАГО УНИВЕРСИТЕТА.

ОСНОВЫ
ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМІИ.

ПЕРЕВОДЪ СО ВТОРОГО АМЕРИК. ИЗДАНІЯ
ПРИВ.-ДОЦЕНТА **В. Твердохлѣбова** и **М. Булатова.**

С.-ПЕТЕРБУРГЪ
Типографія т-ва „Общественная Польза", В. Подъяческая, № 39.
1908.

LIBRARY

HB171
.5
S425

ОГЛАВЛЕНІЕ.

стр.

Часть I. Введеніе 1

Глава I. Основныя понятія.

1. Литература 1
2. Экономическая жизнь . . . . . —
3. Экономика или политическая экономія 3
4. Понятіе богатства 5
5. Богатство и человѣкъ 10
6. Мѣра богатства—доходъ и капиталъ 11
7. Богатство, деньги и собственность 15
8. Публичное и частное богатство 16

Глава II. Экономическій законъ и методъ.

9. Литература . . . . . —
10. Значеніе экономическаго закона . . . . . —
11. Методы экономическаго изслѣдованія 22
12. Отношеніе экономики къ другимъ наукамъ 23
13. Отношеніе экономики къ политикѣ и другимъ нравственнымъ наукамъ 25
14. Задачи экономики 28

Часть II. Элементы экономической жизни.

Книга I. Основы экономической жизни.

Глава III. Природныя условія.

15. Литература 31
16. Климатическія и геологическія условія . . . . . —
17. Флора, фауна и географическое положеніе 34
18. Перемѣны во внѣшней средѣ 36
19. Перемѣны въ мѣстоположеніи 38

M304487

стр.

Глава IV. Населеніе.

20. Литература 41
21. Густота населенія . . . . . —
22. Сосредоточеніе населенія 43
23. Распредѣленіе населенія 45
24. Ростъ населенія 49
25. Переселеніе населенія 51
26. Законъ населенія 53

Книга II. Развитіе экономической жизни и мысли.

Глава V. Хозяйственныя стадіи.

27. Литература 58
28. Экономическое развитіе . . . . . —
29. Примитивная техника 60
30. Переходъ отъ низшихъ стадій цивилизаціи 62
31. Самодовлѣющее или изолированное хозяйство 64
32. Мѣновое хозяйство 66
33. Капиталистическій или промышленный строй 69

Глава VI. Историческія формы промышленныхъ предпріятій.

34. Литература 72
35. Первобытный хозяйственный строй.—Кланъ . . . . . —
36. Семейный строй 74
37. Строй пособничества или батрачества 77
38. Ремесленный строй 78
39. Строй домашней индустріи 80
40. Фабричный строй 81
41. Коллективное и общественное предпріятіе 83

Глава VII. Экономическое развитіе Соединенныхъ Штатовъ.

42. Литература 86
43. Ранній періодъ экономической исторіи Америки . . . . . —
44. Ростъ американской индустріи въ XIX вѣкѣ 88
45. Современное развитіе американской индустріи 91
46. Современныя проблемы Америки 93

Глава VIII. Развитіе экономической мысли.

47. Литература 94
48. Экономическія теоріи въ классической древности . . . . . —
49. Средневѣковая экономическая теорія 98
50. Меркантильная теорія 101

стр.

51. Адамъ Смитъ и физіократы 103
52. Рикардо и современная политическая экономія 106

Книга III. Условія экономической жизни.

Глава IX. Частная собственность.

53. Литература 109
54. Происхожденіе частной собственности . . . . . —
55. Ростъ земельной собственности 112
56. Теоріи, объясняющія частную собственность 114
57. Границы частной собственности 117
58. Содержаніе права собственности 118

Глава X. Конкуренція.

59. Литература 124
60. Сущность конкуренціи . . . . . —
61. Формы конкуренціи 123
62. Опасности конкуренціи 126
63. Предѣлы конкуренціи 127
64. Замѣстители конкуренціи 130

Глава XI. Свобода.

65. Литература 131
66. Возникновеніе и ростъ рабства 133
67. Упадокъ и исчезновеніе рабства 138
68. Свобода экономической дѣятельности 142
69. Разновидности экономической свободы 144
70. Личная свобода какъ соціальное понятіе 149

Часть III. Структура и отправленія экономической жизни.

Книга I. Цѣнности: общіе принципы.

Глава XII. Значеніе цѣнности.

71. Литература 152
72. Первоначальное значеніе цѣнности . . . . . —
73. Предѣльная полезность. Законъ убывающей полезности . . . 153
74. Индивидуальная и соціальная цѣнность 158
75. Мѣновая цѣнность 161
76. Цѣнность и цѣна 163
77. Цѣнность и предѣльные инкременты богатства 164

Глава XIII. Мѣра цѣнности.

78. Литература 167
79. Значеніе стоимости 168
80. Индивидуальная и соціальная стоимость 171
81. Стоимость и прибавочная полезность 172
82. Стоимость и полезность 176
83. Общественный излишекъ и прогрессъ 176

Глава XIV. Капитализація цѣнности.

84. Литература 182
85. Цѣнность и рента . . . . . —
86. Законъ обезцѣненія 184
87. Оцѣнка цѣнностей, реализуемыхъ въ будущемъ 186
88. Законъ убывающей доходности 189
89. Формы цѣнности 191
90. Цѣнность, какъ дифференціалъ 194
91. Отношеніе между рентой и капитальной цѣнностью 197

Глава XV. Опредѣленіе рыночной цѣнности.

92. Литература 199
93. Спросъ и предложеніе . . . . . —
94. Рыночная и нормальная цѣна 200
95. Условія обмѣна. Законъ сравнительныхъ полезностей и сравнительныхъ стоимостей 201
96. Норма обмѣна. Натуральный обмѣнъ 203
97. Одинъ продавецъ и одинъ покупатель 205
98. Одинъ продавецъ и нѣсколько покупателей, или одинъ покупатель и нѣсколько продавцевъ. Монополія 206
99. Нѣсколько продавцовъ и нѣсколько покупателей. Конкуренція. 210
100. Выводы 211

Глава XVI. Опредѣленіе нормальной цѣнности.

101. Литература 215
102. Нормальный спросъ. Эластичность спроса . . . . . —
103. Нормальное предложеніе. Стоимость производства 218
104. Законъ предѣльной или максимальной стоимости 221
105. Законъ минимальной стоимости 223
106. Эластичность предложенія.—Законъ измѣняющейся стоимости 225
107. Законъ составной стоимости 227
108. Равновѣсіе между нормальнымъ спросомъ и нормальнымъ предложеніемъ 229
109. Вліяніе нормальной цѣны на рыночную цѣну 230
110. Нормальная монопольная цѣнность 231

Глава XVII. Общій законъ цѣнности.

111. Литература 235
112. Цѣнность и стоимость производства . . . . . —
113. Цѣнность и полезность 237
114. Полезность и капитализація 241
115. Оцѣнка благъ и обложеніе 242
116. Оцѣнка благъ и регулированіе тарифовъ 245
117. Оцѣнка и помѣщеніе капитала 240

Книга II. Цѣнность и производство.

Глава XVIII. Характеръ и факторы производства.

118. Литература 250
119. Производство. Понятіе производства и отношеніе его къ потребленію . . . . . —
120. Виды производства 253
121. Факторы производства 255
122. Производство и производитель 257

Глава XIX. Трудъ.

123. Литература 267
124. Что такое трудъ 260
125. Стоимость труда 261
126. Производительность труда 263
127. Сущность и польза раздѣленія труда 265
128. Дефекты раздѣленія труда 269
129. Комбинированіе труда 273
130. Предложеніе труда 275

Глава XX. Земля.

131. Литература 277
132. Земля, какъ отдѣльный факторъ производства . . . . . —
133. Плодородіе земли 280
134. Географическое расположеніе земли 283
135. Обработка земли 286

Глава XXI. Капиталъ.

136. Литература 289
137. Категоріи капитала . . . . . —
138. Функція капитала 292
139. Возникновеніе и ростъ капитала 295
140. Природа и вліяніе капитала 298
141. Помѣщеніе капитала 301

Глава XXII. Концентрація производства.

142. Литература 304
143. Значеніе концентраціи 305
144. Крупное производство 307
145. Крупное земледѣліе 309
146. Консолидація и интеграція производства 312
147. Ростъ трестовъ 316
148. Вліяніе трестификаціи 319
149. Предѣлы трестификаціи 323

Книга III. Цѣнность и распредѣленіе.

Глава XXIII. Прибыль.

150. Литература 327
151. Распредѣленіе національнаго дохода . . . . . —
152. Обыкновенная прибыль 329
153. Случайная прибыль 333
154. Спекулятивная прибыль. Ея природа 335
155. Функціи спекулятивной прибыли 339
156. Монопольная прибыль 342
157. Регулированіе и нравственное оправданіе прибыли 344

Глава XXIV. Рента.

158. Литература 345
159. Природа ренты . . . . . —
160. Отношеніе земельной ренты къ другимъ видамъ ренты . . 349
161. Рента и цѣна 352
162. Ростъ земельной ренты 357
163. Земельная рента и аренда 359
164. Оправданіе земельной ренты 363

Глава XXV. Процентъ.

165. Литература 367
166. Природа процента 368
167. Процентъ и воздержаніе 371
168. Процентъ и производительность 375
169. Эволюція процента 378
170. Тенденція процента къ минимуму 380
171. Регулированіе процента 383

Глава XXVI. Заработная плата.

172. Литература 385
173. Природа заработной платы 386

174. Заработная плата и стоимость 389
175. Заработная плата и производительность труда 391
176. Высота заработной платы 393
177. Измѣненія заработной платы 395
178. Колебанія заработной платы 399
179. Заработная плата и прибыль 403

Глава XXVII. Рабочій вопросъ.

180. Литература 404
181. Рабочее законодательство 405
182. Рабочія организаціи—ихъ цѣль и функціи 409
183. Методы профессіональнаго движенія 414
184. Участіе въ прибыли и кооперація 417
185. Примирительныя камеры и третейскіе суды 420

Книга IV. Цѣнность и обмѣнъ.

Глава XXVIII. Деньги.

186. Литература 423
187. Функціи денегъ 423
188. Разновидности денегъ 426
189. Цѣнность денегъ. Количественная теорія денегъ 429
190. Цѣнность денегъ. Стоимость производства 432
191. Устойчивость денегъ. Биметаллизмъ 438
192. Распредѣленіе денегъ 446

Глава XXIX. Кредитъ.

193 Литература 448
194. Природа кредита 449
195. Кредитъ и банковое дѣло 452
196. Кредитъ и цѣны 456
197. Кредитъ и денежное обращеніе 460
198. Кредитъ и кризисы 467

Глава XXX. Международная торговля.

199. Литература 470
200. Основа международной торговли 471
201. Методы международнаго обмѣна 477
202. Ростъ свободной торговли 481
203. Аргументы въ защиту покровительственной системы 485
204. Аргументы въ защиту свободной торговли 490
205. Заключеніе 492

Глава XXXI. Транспортъ.

206. Литература 496
207. Передача извѣстій. Почта . . . . . —
208. Желѣзнодорожное дѣло 498
209. Природа желѣзнодорожнаго дѣла 506
210. Принципы желѣзнодорожныхъ тарифовъ 509
211. Классификація (раздѣленіе провозной платы по классамъ) . 513
212. Личная дифференціація (personal discrimination) 516
213. Мѣстные дифференціальные тарифы (local discrimination) . . 517
214. Регулированіе желѣзнодорожнаго дѣла 521

Глава XXXII. Страхованіе.

215. Литература 525
216. Сущность страхованія 526
217. Возникновеніе и развитіе страхованія 528
218. Теорія страхованія 533
219. Методы и регулированіе страхованія 535

Часть IV. Заключеніе.

Глава XXXIII. Государство и народное хозяйство.

220. Литература 538
221. Соціализмъ 539
222. Развитіе общественной собственности. 541
223. Условія общественной собственности 545
224. Муниципальныя монополіи 549
225. Государственный контроль 552
226. Государственныя преміи и субсидіи 554

Глава XXXIV. Бѣдность и прогрессъ.

227. Литература 557
228. Роскошь 558
229. Бѣдность 561
230. Причины бѣдности 566
231. Борьба съ пауперизмомъ 566
232. Предупрежденіе бѣдности 572
233. Будущее экономической жизни 575
234. Роль политической экономіи 579

UNIV. OF CALIFORNIA

ЧАСТЬ I.

Введеніе.

ГЛАВА I.

Основныя понятія.

1. Литература.

A. Marshall. Principles of economics (4-ое изд. 1898), кн. II. — I. B. Clark. Philosophy of wealth (1886), гл. I и Distribution of wealth (1899), гл. IX. — W. E. Hearn. Plutology (1864), гл. I.—W. Smart. Distribution of income (1899), кн. I. – A. Hadley. Economics (1896), гл. I. — F. Fetter. Principles of economics (1904), гл. II—III. — I. Nicholson. Principles of political economy (1903), введ.—H. Sidgwick. Principles of political economy (1883), кн. I, гл. III.—F. Walker. Political economy (3-е изд. 1888), ч. I.—A. Flux. Economic principles (1904), гл. I. — E. Cannan. History of the theories of production and distribution (2-ое изд. 1904), гл. I.—H. Seager. Introduction to economics (1904), гл. III. — M. Pantaleoni. Pure economics (1898), ч. I, гл. V.—W. Ievons. Principles of economics (1905), гл. III, IV, VIII.—C. Tuttle. The fundamental economic principle (Quart. Journ. of econ. XV 1901).

2. Экономическая жизнь.

Исходнымъ пунктомъ всей дѣятельности человѣка является существованіе потребностей. Утоленіе голода и жажды, обезпеченіе крова и одежды — главныя заботы первобытнаго человѣка — составляютъ и понынѣ движущія силы всей общественной жизни. По мѣрѣ развитія человѣка его потребности возрастаютъ въ числѣ и усложняются. Какого бы развитія ни достигла цивилизація, матеріальное благосостояніе служитъ основаніемъ, на которомъ строится вся жизнь человѣка. Его экономическая дѣятельность направлена на обезпеченіе средствъ для удовлетворенія потребностей. Этотъ процессъ можетъ

быть выраженъ тремя словами: потребность, усиліе, удовлетвореніе. Прежде всего мы испытываемъ потребности; мы стремимся удовлетворить ихъ и достигаемъ этого обыкновенно только путемъ усилія. Экономическая жизнь человѣка состоитъ въ указанныхъ усиліяхъ и ихъ результатахъ.

Совокупность объектовъ владѣнія лица, включая сюда рабовъ, жену и дѣтей, называлась у грековъ ойкосомъ (οἶκος), а методы управленія ими, т. е. правила хозяйства, экономикой (οἰκονομική). Мы и теперь называемъ экономическимъ (economic) дѣятелемъ человѣка, лично ведущаго свое хозяйство, управляющаго своимъ имуществомъ благоразумно и съ успѣхомъ. Въ болѣе широкомъ смыслѣ, независимо отъ успѣха, экономическая дѣятельность человѣка состоитъ въ пріисканіи матеріальныхъ средствъ для удовлетворенія потребностей его самого и его хозяйства (семьи, слугъ и т. д.). Наука, изучающая экономическую дѣятельность, называется «экономикой» или политической экономіей. Пребываніе въ дѣятельномъ (активномъ) состояніи называется занятіемъ (business). Стимуломъ дѣятельности служитъ удовлетвореніе потребностей: добываніе сначала необходимаго (competence), затѣмъ излишка, забота о предметахъ жизненной необходимости и обезпеченіе прибыли. Экономику, такимъ образомъ, можно назвать наукой о занятіяхъ человѣка (business activities).

Мотивъ, руководящій людьми въ ихъ экономической жизни, называется иногда экономическимъ. Его можно опредѣлить, какъ мотивъ, побуждающій каждое человѣческое существо съ наименьшими усиліями удовлетворять потребности, или какъ стремленіе получить какъ можно больше наслажденія при наименьшихъ страданіяхъ. Наличности такого стремленія нельзя отрицать; оно представляетъ фактъ глубокой важности и самый существенный элементъ для построенія экономическихъ законовъ. Однако мы не должны забывать, что это—не есть единственный мотивъ въ экономической жизни: рядомъ съ нимъ существуютъ и другіе, которые оказываютъ часто замѣтное вліяніе на хозяйственную жизнь. Изученіе экономической исторіи показываетъ намъ, что религіозныя, политическія и этическія соображенія сильно вліяли на хозяйственную дѣятельность.

Въ жизни первобытной христіанской общины экономическій мотивъ игралъ совершенно иную роль, чѣмъ въ современной промышленной жизни. Даже нынѣ экономическій мотивъ не вездѣ имѣетъ одинаковое значеніе, не вездѣ одинаково свободенъ отъ постороннихъ вліяній: индѣецъ не заботится такъ, какъ американскій фермеръ, объ улучшеніи своего экономическаго положенія; негръ-рабочій на югѣ

не руководится экономическими соображеніями въ той мѣрѣ, какъ биржевой маклеръ. Жалованіе правительственнаго чиновника, разсчитывающаго на служебныя отличія, опредѣляется иначе, чѣмъ заработная плата столяра. Анализъ всѣхъ мотивовъ, вліяющихъ на экономическую жизнь, относится къ области соціальной психологіи; они значительно разнообразятся по мѣсту и времени и зависятъ отъ индивидуальныхъ особенностей и класса, къ которому принадлежитъ лицо. Отыскивая основные экономическіе законы, слѣдуетъ исключить всѣ мотивы, кромѣ экономическаго, въ виду того, что онъ имѣетъ главное значеніе и что иначе не было бы возможности дать общія формулы экономической теоріи. Но примѣняя законъ къ дѣйствительной жизни, мы должны постараться изучить, какъ его дѣйствіе модифицируется другими, хотя бы и менѣе важными, мотивами хозяйственной дѣятельности.

Если исключительное объясненіе фактовъ экономической жизни «экономическимъ мотивомъ» не соотвѣтствуетъ дѣйствительности, то такъ называемый «экономическій человѣкъ» уже всецѣло—абстракція. Подъ «экономическимъ человѣкомъ» подразумѣваютъ личность, въ дѣятельности которой господствуетъ «экономическій мотивъ». Но такихъ людей въ дѣйствительности нѣтъ. Хозяйственная дѣятельность опредѣляется и другими мотивами; на-ряду съ хозяйственной жизнью имѣется эстетическая, религіозная, интеллектуальная и многіе другіе виды дѣятельности. Задача экономики—изученіе той стороны человѣческой жизни, которая называется хозяйственной. Но мы не должны забывать, что это только одна изъ сторонъ.

Можно разграничить экономическую и религіозную жизнь, но нельзя представить людей «экономическихъ» или только религіозныхъ людей: торговецъ имѣетъ семейные интересы, духовныя лица нуждаются въ пищѣ. Поэтому выводы экономической науки имѣютъ относительный характеръ и не опредѣляютъ всецѣло поведенія человѣка.

3. Экономика или политическая экономія?

Нельзя представлять себѣ цивилизованнаго человѣка внѣ общества. Дѣйствительно, люди всегда жили въ какой-либо формѣ общенія. Робинзонъ Крузо не типъ, а аномалія. Безъ общества человѣкъ никогда не достигъ бы развитія: не существовало бы языка, нравственности, законовъ и общественнаго порядка. Хозяйственная жизнь человѣка протекаетъ въ обществѣ. Слѣдовательно, экономика — общественная наука.

Однако она не обнимаетъ всей области соціальной науки; послѣдняя дѣлится на столько отраслей, сколько есть важнѣйшихъ категорій общественныхъ отношеній. Юриспруденція имѣетъ дѣло съ правовыми отношеніями, съ разными обычаями и нравами, которые пріобрѣли санкцію традиціи и кристаллизовались въ право. Этика или наука о нравственности обнимаетъ другую важную группу тоже соціальныхъ отношеній; ибо индивидуальное поведеніе можетъ быть понято только въ связи съ общественной этикой. Политика изучаетъ общественныя отношенія человѣка, какъ члена организованнаго общества или государства, взаимоотношенія личностей и власти. Соціологія—основная соціальная наука — касается общества въ цѣломъ, изучая нѣкоторые общіе принципы, лежащіе въ основаніи каждой изъ отдѣльныхъ соціальныхъ наукъ.

Экономика — одна изъ этихъ отдѣльныхъ наукъ. Этическія, правовыя, политическія и экономическія отношенія людей—все это проявленія соціальной жизни; то, что общо имъ всѣмъ, относится къ области соціологіи.

Почему же мы употребляемъ терминъ «политическая экономія»? Нужно откровенно признаться, что терминъ этотъ не точенъ. Политика, какъ мы видѣли, отрасль соціальной науки, предметъ которой — государство, т. е. организованное общество; оно состоитъ изъ индивидовъ и не можетъ быть представлено помимо ихъ. Но когда мы употребляемъ терминъ «политическая наука», мы направляемъ вниманіе на само государство, когда же рѣчь идетъ о соціальной наукѣ, центромъ вниманія служатъ индивиды, какъ члены общества. Греки, употребляя впервые терминъ «политическая экономія», думали только о государствѣ. Аристотель, послѣ анализа частнаго хозяйства, указываетъ, что и государство должно соблюдать правила экономіи. Царской (regal) экономіей онъ называетъ искусство управленія публичнымъ хозяйствомъ въ монархіяхъ, провинціальная экономія должна примѣняться въ провинціяхъ, и наконецъ «политическая» экономія наиболѣе подходитъ для πόλις, т. е. свободнаго государства. Такъ что политическая экономія означаетъ у него искусство добыванія средствъ государствомъ.

Когда въ концѣ среднихъ вѣковъ снова обсуждали этотъ вопросъ, замѣтили, что доходъ государства зависитъ отъ народнаго, и политической экономіей стали называть искусство обогащенія и усиленія народа путемъ національнаго развитія. Но вскорѣ было признано, что національный прогрессъ главнымъ образомъ зависитъ отъ усилій самихъ индивидовъ. Вотъ почему въ сравнительно недавнее время со-

средоточили вниманіе на причинахъ, обусловливающихъ экономическое развитіе различныхъ классовъ общества, и съ тѣхъ поръ, какъ соціальныя причины заняли первенствующее положеніе въ наукѣ надъ политическими, науку, изучающую эти проблемы, слѣдуетъ собственно называть соціальной экономикой или просто экономикой.

Но люди консервативны, потому старый терминъ «политическая экономія», введенный въ прежніе вѣка, когда вниманіе было сосредоточено на политической сторонѣ, и теперь часто употребляется. Строго говоря, мы можемъ употреблять этотъ терминъ только по отношенію къ политической сторонѣ экономическихъ явленій, т. е. ихъ зависимости отъ правительства. Люди забываютъ, что хозяйственная дѣятельность прежде всего—явленіе общественное, и только отчасти на нее вліяютъ политическія условія. Сила привычки заставляетъ говорить «политическая экономія», подразумѣвая подъ этимъ словомъ экономику.

Все сказанное объясняетъ, почему въ старомъ терминѣ «политическая экономія» мы отбрасываемъ первое слово. Измѣненіе второго вызвано другимъ мотивомъ—признаніемъ научнаго характера за предметомъ: названія многихъ современныхъ наукъ оканчиваются суффиксомъ «ика», какъ напримѣръ физика, политика, математика. Когда писатели XVII и XVIII вѣковъ употребляли греческій терминъ, они имѣли въ виду увеличеніе богатства или «экономіи» государства. Отсюда терминъ «экономія». Превращеніе политической экономіи изъ искусства въ науку привело къ замѣнѣ этого термина новымъ—экономика, т. е. наука, изучающая экономію общества и индивидовъ, изъ которыхъ оно состоитъ.

4. Понятіе богатства.

Вышеизложенное показываетъ, что экономическая дѣятельность имѣетъ цѣлью достиженіе богатства. И дѣйствительно, экономика часто называется наукой о «богатствѣ». Но что такое богатство? Для обывателя оно означаетъ деньги. Но при болѣе глубокомъ взглядѣ выясняется, что онъ имѣетъ въ виду не деньги, а то, что можно получить въ обмѣнъ за нихъ. Богатство человѣка состоитъ нынѣ изъ благъ, которыя могутъ быть пріобрѣтены или проданы за деньги. Но это — второстепенный его признакъ: деньги сравнительно недавняго происхожденія, а богатство существовало до нихъ. Недостаточно также сказать, что богатство—то, за что путемъ обмѣна можно

пріобрѣсти что-либо другое: хотя обмѣнъ—натуральный—предшествовалъ деньгамъ, но богатство существовало даже до обмѣна. Основное понятіе глубже и характеризуется тремя признаками:

1) Первоначально богатство (wealth) означало, какъ о томъ свидѣтельствуетъ само названіе, благосостояніе. То, чѣмъ человѣкъ владѣлъ въ изобиліи, составляло его богатство, такъ какъ доставляло ему нѣкоторый избытокъ и наслажденіе.

Способность чего-либо удовлетворять желанія человѣка называется полезностью. Говоря о полезности, мы не оцѣниваемъ ее съ точки зрѣнія моральной. Виски и опіумъ вредны, но поскольку они удовлетворяютъ извѣстныя потребности, они обладаютъ «полезностью» и называются благами (goods), такъ какъ они годятся (are good) для удовлетворенія желаній, какъ бы предосудительны послѣднія ни были. Итакъ первымъ условіемъ для причисленія чего-либо къ богатству служитъ полезность, т. е. способность удовлетворять желанія. Но этого признака не достаточно: не всѣ желаемыя вещи составляютъ богатство; понятіе должно быть ограничено.

2) Богатство—нѣчто внѣшнее по отношенію къ человѣку. Понятіе личныхъ или «внутреннихъ» благъ заключаетъ въ себѣ внутреннее противорѣчіе. Подъ ними подразумѣваютъ личныя качества самого индивида—физическія, умственныя, нравственныя.

Здоровье не есть богатство, хотя можетъ быть его причиной. Человѣкъ не можетъ отчудить эти качества: онъ можетъ только воплотить ихъ въ продуктахъ, полезныхъ другимъ людямъ. Такимъ образомъ его личныя качества могутъ доставить ему богатство, но сами не составляютъ таковаго. Кто называетъ личныя качества, какъ юморъ, здравый смыслъ, богатствомъ не въ метафорическомъ смыслѣ, обнаруживаетъ непониманіе основного различія между человѣкомъ и внѣшнимъ міромъ. Богатство существуетъ для человѣка, но самъ человѣкъ не можетъ быть богатствомъ (кромѣ раба, являющагося богатствомъ для другихъ).

Богатство производится человѣкомъ, но самъ производитель не представляетъ богатства. Вещи, образующія богатство, лежатъ внѣ человѣка.

Это не означаетъ, что богатство всегда нѣчто осязаемое. Термину «благо» иногда отдаютъ предпочтеніе передъ терминомъ «commodity» въ виду того, что съ послѣднимъ связываютъ представленіе осязаемости. Однако, въ дѣйствительности, «commodity» означаетъ все, что приспособлено (accommodates), все, что удобно намъ, точно такъ же, какъ благами называются вещи, хорошія для насъ — въ экономиче-

скомъ смыслѣ этого слова. Если же пользоваться терминомъ «commodity» (полезность) для обозначенія осязаемыхъ и видимыхъ предметовъ, то богатство не ограничивается ими. Не только неодушевленные предметы, но и дѣйствія человѣка могутъ быть полезностями: концертъ удовлетворяетъ извѣстной потребности, мы оплачиваемъ здѣсь не физическій предметъ, а услугу; учитель получаетъ жалованіе, отдавая въ обмѣнъ неосязаемыя блага. Услуги почти всегда производятъ какія-либо измѣненія въ окружающей человѣка средѣ, и въ этомъ смыслѣ даже услуги могутъ быть причислены къ матеріальнымъ благамъ. Но если послѣднее понятіе связывать съ объективнымъ, видимымъ существованіемъ, услуга не можетъ почитаться матеріальнымъ благомъ; она приноситъ человѣку пользу и лежитъ внѣ его, слѣдовательно, является богатствомъ, но не физическимъ, видимымъ и осязаемымъ богатствомъ. Чѣмъ выше цивилизація, тѣмъ многочисленнѣе эти формы неосязаемаго богатства. Въ дѣйствительности, различіе между услугами и предметными благами (commodities) меньше, чѣмъ это кажется на первый взглядъ. Въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ услугой: единственное значеніе предметныхъ благъ заключается въ рядѣ услугъ, которыя они могутъ оказать. Безразлично, слышимъ ли мы звуки музыкальнаго инструмента или человѣческаго голоса, приводится ли судно въ движеніе человѣкомъ или машиной—въ томъ и другомъ случаѣ оказывается услуга. Единственная разница та, что услуга оказывается одинъ разъ, а предметное благо часто сохраняется и способно оказывать услуги нѣсколько разъ. Услуга—преходяща, вещь часто имѣетъ длительное существованіе. Ее можно разсматривать, какъ накопленный запасъ услугъ, который расходуется по частямъ.

Но это—неопредѣленное различіе: многія предметныя блага, какъ напримѣръ уголь, мороженое, исчезаютъ въ самомъ актѣ услуги. Длительность не есть критерій полезности: минутная услуга можетъ имѣть большее значеніе, чѣмъ длительное благо. Мы оцѣниваемъ характеръ, а не длительность или повторность услуги. Истинное соотношеніе между конкретнымъ благомъ и услугой заключается въ томъ, что первое представляетъ кристаллизованную услугу или рядъ услугъ. Сущность богатства заключается въ удовлетвореніи потребностей: полезности состоятъ изъ услугъ, воплощенныхъ или не воплощенныхъ въ физическихъ предметахъ. Но самая идея услуги предполагаетъ нѣчто, притекающее извнѣ, будетъ ли источникомъ ея человѣкъ или предметъ неодушевленный. Богатство всегда есть нѣчто внѣшнее по отношенію къ человѣку.

3) Третьимъ признакомъ богатства служитъ ограниченность предложенія. Нѣкоторыя блага и услуги имѣются въ такомъ изобиліи, что удовлетвореніе потребности въ нихъ не обусловливается соображеніями о наличномъ количествѣ, и лишеніе единицы такихъ благъ не представляетъ для насъ значенія. Мы всѣ нуждаемся, напримѣръ, въ воздухѣ, но послѣдній обыкновенно доступенъ всѣмъ въ неограниченномъ количествѣ. Такія блага называются свободными. Но большая часть благъ не дается природой даромъ. Они имѣются въ столь ограниченномъ количествѣ, что мы придаемъ значеніе опредѣленному количеству ихъ; желая использовать ихъ, мы принуждены соблюдать экономію. Поэтому они называются экономическими благами и составляютъ предметъ изученія экономики.

Между тѣмъ, какъ всѣ блага, оказывая услуги, обладаютъ извѣстной полезностью, только экономическія блага, т. е. блага, количество которыхъ ограничено, обладаютъ той степенью полезности, при которой они становятся цѣнностями. Какъ мы увидимъ далѣе, цѣнность есть оцѣнка относительнаго значенія или полезность опредѣленнаго количества благъ. Когда мы говоримъ о цѣнности алмаза, наше сужденіе получаетъ опредѣленное значеніе, лишь если мы знаемъ величину и прозрачность алмаза.

Называя вещь полезной, мы не измѣряемъ степени ея полезности, но говоря, что вещь—цѣнна, мы ждемъ вопроса: сколько она стоитъ? По отношенію къ свободнымъ благамъ, количество которыхъ не ограничено, мы не придаемъ значенія отдѣльнымъ количествамъ ихъ, т. е. мы не цѣнимъ ихъ. Итакъ, богатство можно опредѣлить, какъ совокупность вещей, имѣющихъ цѣнность, а экономику, какъ науку о цѣнности.

Мы выше утверждали, что богатство означаетъ изобиліе, но въ то же время оно обусловлено ограниченностью предложенія. Это кажется абсурдомъ. Но кажущееся противорѣчіе устраняется опредѣленіемъ богатства, какъ изобилія вещей, предложеніе которыхъ ограничено. Разъ предложеніе ограничено, человѣкъ дѣлаетъ усилія для обезпеченія ихъ; чѣмъ рѣже блага, тѣмъ дороже они, и тѣмъ большія усилія онъ дѣлаетъ. Экономическое дѣйствіе состоитъ въ полученіи наибольшихъ результатовъ съ наименьшими усиліями. Все, что доставляетъ намъ тѣ же услуги при меньшихъ усиліяхъ, освобождаетъ добавочную энергію для другихъ цѣлей и такимъ образомъ увеличиваетъ наше богатство.

Ирригація на западѣ требуетъ значительныхъ усилій и затратъ; если бы западъ былъ такъ же обильно орошенъ, какъ и востокъ, бо-

гатства страны возрасли бы, т. к. затраты усилій на обезпеченіе орошенія могли бы быть направлены на какую-либо другую цѣль, скажемъ, постройку желѣзныхъ дорогъ. Вода не составляла бы богатства, какъ и воздухъ, но общее богатство возрасло бы, т. к. увеличилась бы сумма благъ: кромѣ воды были бы желѣзныя дороги.

Сказанное объясняетъ кажущуюся противоположность между богатствомъ и цѣнностью. Богатство состоитъ изъ вещей, имѣющихъ цѣнность, и однако чѣмъ больше у насъ какого-либо блага, тѣмъ ниже его цѣнность. Но мы должны принять во вниманіе то обстоятельство, что цѣнность есть выраженіе относительнаго значенія благъ (объ этомъ дальше въ § 76), между тѣмъ какъ богатство означаетъ совокупность благъ, имѣющихъ цѣнность. Въ вышеуказанномъ примѣрѣ цѣнность воды исчезла, но замѣнена цѣнностью раньше не существовавшихъ желѣзныхъ дорогъ.

Уменьшеніе цѣнности блага, количество котораго возрасло, возмѣщается цѣнностью вновь созданныхъ благъ, и общая сумма богатства возрастаетъ. Такимъ образомъ ростъ богатства не означаетъ уменьшенія цѣнности вообще, такъ какъ понизившаяся цѣнность нѣкоторыхъ вещей компенсируется новыми благами. Увеличеніе числа благъ никогда не можетъ привести къ уменьшенію богатства.

Итакъ, предметъ долженъ имѣть три качества для того, чтобы составлять богатство; во-первыхъ, онъ долженъ быть полезнымъ; безполезная вещь не есть благо; во-вторыхъ, онъ долженъ быть чѣмъ-то внѣшнимъ для индивида: человѣкъ можетъ быть ловкимъ или умнымъ, но онъ не становится богатымъ, пока не проявилъ своего искусства въ какомъ-либо реальномъ результатѣ; въ-третьихъ, благо должно быть въ ограниченномъ количествѣ: если оно доступно всѣмъ, оно можетъ увеличить счастье человѣка, но обладаніе имъ не отличитъ его отъ сосѣда, и онъ не будетъ придавать ему цѣнности.

Поскольку современное народное хозяйство основано на обмѣнѣ, можно короче опредѣлить богатство, какъ совокупность мѣновыхъ благъ. Если оно безполезно, никто не нуждается въ немъ; если оно не внѣшне, никто не разстанется съ нимъ; если оно не ограничено, никто ничего не дастъ за него. Однако исторически и по существу богатство предшествуетъ обмѣну. Блага имѣютъ цѣнность не потому, что обмѣниваются, а наоборотъ обмѣниваются потому, что имѣютъ цѣнность.

5. Богатство и человѣкъ.

Богатство—основной предметъ изученія экономики. Но въ какомъ смыслѣ?

Человѣкъ, срубающій дерево для топлива, увеличиваетъ свое богатство; однако сужденіе о наиболѣе пригодномъ для этой цѣли топорѣ не относилось бы къ области экономики. Намъ всѣмъ нуженъ свѣтъ; но вопросъ о сравнительныхъ преимуществахъ газоваго или электрическаго освѣщенія—вопросъ не экономическій. Мы можемъ изучать «богатство» съ технической и экономической точки зрѣнія. Техника выясняетъ качества вещи самой по себѣ и въ отношеніи къ другимъ вещамъ; экономика изучаетъ эти качества только въ ихъ отношеніи къ человѣку. Вопросъ о сравнительныхъ преимуществахъ топоровъ—техническій, а вопросъ о доходѣ отъ рубки лѣса—экономическій. Итакъ, экономика есть наука о человѣкѣ въ его отношеніи къ богатству. Центръ тяжести въ отношеніяхъ человѣка, а не матеріальной сторонѣ проблемы. Поскольку богатство въ экономическомъ отношеніи состоитъ изъ вещей, имѣющихъ цѣнность, экономику можно опредѣлить, какъ науку о цѣнности, т. е. науку о человѣческихъ отношеніяхъ, зависящихъ отъ момента цѣнности.

Богатство есть прежде всего избытокъ средствъ удовлетворенія потребностей. Поэтому мы можемъ посмотрѣть на предметъ съ другой стороны—со стороны удовлетворенія потребности; разсматривая блага, составляющія богатство, мы можемъ имѣть въ виду не только способы ихъ пріобрѣтенія, но и пользованіе ими, не только ихъ производство, но и потребленіе. Для пониманія богатства мы спрашиваемъ не только, что пріобрѣтено, но и что сдѣлано съ пріобрѣтеннымъ?

Если бы дикарь нашелъ на морскомъ берегу часы, онъ оцѣнилъ бы ихъ, какъ украшеніе: какъ часы, они были бы для него безполезны, такъ какъ для того, чтобы часы имѣли цѣнность, необходимъ значительный уровень культуры. Одни и тѣ же блага могутъ быть малоцѣнны для одного поколѣнія и весьма цѣнны для другого. Спросъ приводитъ въ движеніе силы, придающія вещи цѣнность, а спросъ на вещи обусловленъ приносимой ими пользой. Но полезность зависитъ не только отъ самой вещи, но и отъ личности пользующагося. Такимъ образомъ богатство въ конечномъ смыслѣ зависитъ отъ человѣка.

Богатство можетъ возрастать путемъ увеличенія числа благъ или лучшаго пользованія ими. Чѣмъ больше благъ и чѣмъ лучше они, тѣмъ богаче человѣчество въ цѣломъ. Это увеличеніе вызывается только ростомъ спроса; но послѣдній означаетъ усиленіе разнообразія потребностей. Человѣкъ теперь нуждается въ болѣе разнообразныхъ благахъ, чѣмъ на первыхъ ступеняхъ общественнаго развитія, а характеръ потребностей опредѣляется въ конечномъ счетѣ эстетическими, интеллектуальными и нравственными условіями. Потребность въ пищѣ цивилизованнаго человѣка отличается отъ таковой дикаря только большей утонченностью, т. е. болѣе эстетична; она отличается не количественно, а качественно. И другія потребности возрастаютъ съ цивилизаціей. Экономическая жизнь, слѣдовательно, связана съ духовной и общественной. Есть глубокій смыслъ въ словахъ Рескина: «нѣтъ богатства, кромѣ жизни» и «благородная» вещь представляетъ богатство только для «благороднаго человѣка». Экономистъ, изучая богатство, долженъ принимать во вниманіе силы, способствующія цивилизаціи; ибо, въ концѣ концовъ, важно вѣдь не богатство само по себѣ, а люди, создающіе его и пользующіеся имъ. Вопросъ о томъ, что человѣкъ дѣлаетъ со своимъ богатствомъ, имѣетъ жизненный интересъ; отъ отвѣта даннаго общества на этотъ вопросъ зависитъ ростъ самого богатства. Иначе говоря, цивилизація заключается въ увеличеніи богатства и въ подчиненіи человѣка высшимъ силамъ, которыя способствуютъ пользованію богатствомъ въ интересахъ прогресса. Цѣль всего экономическаго развитія — увеличеніе богатства и пріученіе человѣка къ правильному пользованію имъ. Задачей экономики служитъ выясненіе процесса удешевленія богатства и «вздорожанія» человѣка: образованіе, науки, искусство, этика — все имѣетъ свою экономическую сторону.

6. Мѣра богатства—доходъ и капиталъ.

Американцы говорятъ: у такого-то человѣка милліонъ долларовъ; англичане выражаются иначе: у него десять тысячъ фунтовъ въ годъ. Въ Соединенныхъ Штатахъ земля оцѣнивается при обложеніи по продажной стоимости, въ Англіи—по доходности. Въ первомъ случаѣ мы оцѣниваемъ богатство по капитальной стоимости имущества, во второмъ—по доходу (income value).

Капиталъ и доходъ—двѣ стороны одного и того же понятія. Исторически дѣло объясняется просто: въ средніе вѣка земля составляла

главную сумму богатства, но рѣдко покупалась и продавалась. Въ эпоху феодализма земля не имѣла продажной цѣнности, а только—рентную. Человѣкъ считался богатымъ, если получалъ значительную ренту. Привычка измѣрять богатство періодическимъ доходомъ распространилась на другіе классы благодаря вліянію землевладѣльческаго. Наоборотъ, въ американскихъ колоніяхъ земли было много и на ней не тяготѣли феодальныя ограниченія (оборота); поэтому ее съ самаго начала покупали и продавали подобно другимъ товарамъ. Такимъ образомъ продажная или капитальная стоимость стала мѣрой богатства.

Итакъ, доходъ и капиталъ—двѣ формы богатства; въ 1-мъ случаѣ мы измѣряемъ богатство, какъ потокъ услугъ и удовлетвореній потребностей, въ 2-мъ, какъ запасъ или фондъ.

Измѣреніе богатства чрезъ посредство дохода психологически и исторически представляется основнымъ: мы желаемъ вещи прежде всего изъ-за ихъ полезности, а послѣдняя проявляется только въ формѣ послѣдовательныхъ пріятныхъ ощущеній. Эти ощущенія и составляютъ собственно доходъ; доходъ въ экономическомъ смыслѣ есть сумма удовлетворенныхъ экономическими благами потребностей. Если вода доступна всѣмъ, удовольствіе отъ питья не составляетъ дохода, точно такъ же, какъ лучи солнца, одинаково согрѣвающіе богача и бѣдняка. Когда же вода становится рѣдкой и пріобрѣтаетъ цѣнность, пользованіе ею составляетъ доходъ въ обширномъ смыслѣ слова.

Первоначальное значеніе дохода — удовольствіе отъ пользованія благомъ (benefit). Нынѣ цѣнность оцѣниваютъ въ деньгахъ, а подъ доходомъ обыкновенно понимаютъ денежный доходъ и противополагаютъ его непосредственному пользованію (benefit income—«натуральный доходъ»). Если я отдаю въ наймы свою яхту другому лицу, вознагражденіе называется доходомъ, такъ какъ получается въ денежной формѣ; если я самъ пользуюсь яхтой, получаемое удовольствіе обыкновенно не называютъ доходомъ. Между тѣмъ это совершенно аналогичныя явленія: никто не платилъ бы денегъ за вещь, если бы она не доставляла эквивалентнаго удовлетворенія (satisfaction). Какъ конкретныя формы богатства существовали до обмѣна, такъ и доходъ существовалъ до появленія денегъ. Но при господствѣ денежнаго хозяйства доходомъ называютъ только удовольствія, отчуждаемыя за деньги. Они могутъ не быть денежнымъ доходомъ, но должны быть способны къ превращенію въ деньги.

Доходу противоставляютъ капиталъ, т. е. цѣнность, доставляющую услугу или «удовлетвореніе» (satisfaction). Когда мы по-

купаемъ что-либо, мы пріобрѣтаемъ право на удовлетвореніе или на удовольствіе отъ повторныхъ услугъ или блага, воплощающаго эти услуги. Каждое благо представляетъ запасъ такихъ удовлетвореній. Платье доставляетъ удовлетвореніе или доходъ всякій разъ, какъ его надѣваютъ, топоръ—всякій разъ, какъ имъ пользуются. Мы можемъ платить за каждую отдѣльную услугу или заплатить сразу капитализированную сумму будущихъ доходовъ или услугъ. Можно брать фракъ каждый вечеръ напрокатъ или купить его. Трудный процессъ оцѣнки капитальной стоимости будущихъ доходовъ и превращенія ряда услугъ въ фондъ будетъ разобранъ ниже. Мы каждую минуту производимъ такую оцѣнку. Ни одно благо не имѣло бы капитальной цѣнности, если бы не имѣло стоимости пользованія: капиталъ—это «капитализированный» доходъ.

Это пониманіе капитала сравнительно недавняго происхожденія: первоначально, въ концѣ среднихъ вѣковъ, слово capitale означало caput, т. е. денежный фондъ, съ котораго ожидался доходъ. Но со времени А. Смита экономисты стали не только ограничивать понятіе капитала цѣнностями, служащими для дальнѣйшаго производства, въ противоположность непосредственно потребляемымъ благамъ, но также противополагать капиталъ землѣ. Подъ капиталомъ стали понимать продуктъ производства, служащій для дальнѣйшаго производства. Вслѣдствіе этого къ капиталу причисляли главнымъ образомъ инструменты, машины, фабрики, суда, повозки и готовые продукты разнаго рода, способствующіе увеличенію производства.

Однако это словоупотребленіе противорѣчитъ обычному. Когда, напримѣръ, фабрикантъ перевозочныхъ средствъ высчитываетъ свой капиталъ, онъ всегда включаетъ свою недвижимость. Хотя фабрика отличается отъ земли, на которой построена, столь существенными признаками, что оправдываетъ выдѣленіе земли въ особую категорію, однако въ извѣстномъ смыслѣ и та и другая составляютъ капиталъ. Затѣмъ онъ причисляетъ къ капиталу готовые товары, независимо отъ того, будутъ ли они служить фермерамъ орудіями сбереженія зерна или милліонерамъ для удовольствія. Капиталомъ же фабрикантъ называетъ также то, что не было даже произведено имъ, какъ напримѣръ привилегіи и патентныя права, предоставленныя ему правительствомъ. Такимъ образомъ его «капиталъ» заключаетъ въ себѣ элементы, не являющіеся продуктомъ производства, а также не служащіе для дальнѣйшаго производства. Капиталъ въ этомъ смыслѣ означаетъ просто богатство, приносящее или способное приносить доходъ, все, что имѣетъ капитальную стоимость. Для содержателя

экипажей они—капиталъ, т. к. его промысловый доходъ получается путемъ отдачи ихъ въ пользованіе; для фермера повозки—капиталъ, потому что они содѣйствуютъ полученію сельскохозяйственнаго дохода; для милліонера экипажъ также является капиталомъ, т. к. доставляетъ ему доходъ въ формѣ непосредственныхъ наслажденій отъ ѣзды и можетъ быть превращенъ въ деньги въ случаѣ отдачи въ наймы или продажи. Если маклеръ обанкротится, кредиторы включаютъ въ конкурсную массу не только его контору (фирму), которая не была произведена, но и недвижимую собственность. Итакъ капиталъ, въ противоположность доходу, есть богатство, разсматриваемое, какъ запасъ или фондъ.

Въ каждомъ прогрессирующемъ обществѣ люди стараются расширить сумму наслажденій. Это можетъ быть достигнуто не только усиленіемъ производительности, но и увеличеніемъ или улучшеніемъ запасовъ, приносящихъ доходъ. Экономическій прогрессъ обыкновенно основанъ на томъ, что часть наличнаго богатства употребляется для дальнѣйшаго приращенія; и главной функціей капитала можно признать его производительное употребленіе. Но не слѣдуетъ забывать, что конечной цѣлью производства служитъ потребленіе и что капиталъ есть прежде всего капитализированный доходъ. Если такимъ образомъ доходъ—основаніе богатства, то не составляетъ большой разницы, будемъ ли мы измѣрять богатство лишь его доходомъ или капиталомъ. Однако иногда возникаютъ затрудненія. Предсѣдатель правленія желѣзной дороги или распорядитель синдиката съ жалованіемъ въ 50 тысячъ дол. въ годъ не можетъ быть названъ бѣднымъ; однако при податной системѣ, построенной на обложеніи капитала, какъ поимущественный налогъ, они совершенно свободны отъ обложенія; очевидно, оцѣнка богатства по капиталу здѣсь несправедлива.

Съ другой стороны, обычное ограниченіе понятія дохода денежнымъ тоже иногда неудобно: если капиталъ служитъ не для полученія дохода, какъ напримѣръ яхта, драгоцѣнности или частный паркъ, подоходный налогъ не настигъ бы собственника: несправедливость не меньшая, чѣмъ въ предыдущемъ случаѣ. Нѣкоторыя современныя законодательства включаютъ въ облагаемый доходъ ежегодную стоимость пользованія занимаемаго собственникомъ помѣщенія. Однако трудно оправдать включеніе въ доходъ выгоды отъ дома и исключенія ея по отношенію къ яхтѣ или парку. Истинной мѣрой богатства, пригодной во всѣхъ случаяхъ, служитъ доходъ въ смыслѣ удовольствія или стоимости пользованія.

7. Богатство, деньги и собственность.

Измѣряется ли богатство капиталомъ или доходомъ, оно обыкновенно выражается въ извѣстной суммѣ денегъ: въ современномъ обществѣ богатство составляютъ блага, способныя къ обмѣну или имѣющія мѣновую цѣнность, а деньги—признанный и всеобщій посредникъ обмѣна. Потому богатство иногда отождествляется съ деньгами.

Однако ясно, что деньги—полезность, представляющая только часть всего народнаго богатства. Это, правда, наиболѣе важный видъ богатства, но онъ имѣетъ значеніе только благодаря тому, что служитъ представителемъ другихъ видовъ.

Незначительная часть частныхъ богатствъ заключается въ деньгахъ, но они всѣ могутъ быть превращены въ деньги. Послѣднія важны не сами по себѣ, а какъ всеобщій посредникъ обмѣна. Въ современномъ обществѣ деньги нужны въ ежедневномъ оборотѣ такъ же, какъ смазочное масло въ машинѣ: безъ масла работа машинъ была бы затруднена; безъ денегъ чувствовалась бы заминка въ обмѣнѣ. Но какъ излишекъ масла не только безполезенъ, но даже вреденъ, такъ и излишекъ денегъ въ странѣ противъ необходимаго для сдѣлокъ количества представляетъ расточеніе богатства, которое могло бы быть употреблено на иныя производительныя цѣли. Деньги—богатство, но богатство не деньги; оно оцѣнивается въ деньгахъ, но не тождественно съ ними.

Иногда смѣшиваютъ богатство съ собственностью (property). Но это совершенно разнородныя понятія: собственность — понятіе правовое, обозначающее исключительное право на опредѣленное количество богатства, будь то капиталъ или доходъ, вещественныя блага или права. Если какое-либо лицо закладываетъ свой участокъ за полцѣны, его дѣйствительное земельное богатство понижается вдвое, но его право собственности принадлежитъ все-таки ему, и во многихъ штатахъ, какъ напримѣръ въ Нью-Іоркѣ, онъ платитъ поимущественный налогъ со всей стоимости. Однако не всегда было такъ: прежде залогоприниматель или кредиторъ вступалъ во владѣніе землей и пользовался ея плодами; впослѣдствіи, хотя право собственности юридически принадлежало ему, онъ оставлялъ владѣніе залогодателю—должнику; нынѣ земля остается собственностью, подлежащей только залоговому праву кредитора. Съ экономической точки

зрѣнія, богатство раздѣлено между ними; съ юридической—земля собственность одной стороны, тогда какъ въ прежніе вѣка принадлежала другой. Занимая деньги подъ залогъ, человѣкъ создаетъ новую форму собственности, но не увеличиваетъ богатства; земли не больше, чѣмъ прежде, но возникло добавочное право собственности въ формѣ залогового документа, представляющаго право на опредѣленный доходъ.

Такъ, недвижимость и подвижной составъ желѣзной дороги составляютъ собственность компаніи, а основной капиталъ ея—собственность акціонеровъ. Это—различныя формы собственности, которыя отдѣльно отчуждаемы; но это удвоеніе правъ собственности не увеличиваетъ суммы богатствъ. Собственность есть право на богатство, но не само богатство.

8. Публичное и частное богатство.

Между тѣмъ какъ въ большинствѣ случаевъ нѣтъ большой разницы въ томъ, пользоваться ли капиталомъ или доходомъ, какъ мѣрой богатства частныхъ лицъ, по отношенію къ общественному богатству различіе между обоими методами исчисленія имѣетъ значеніе: исчислять національное богатство суммированіемъ государственныхъ имуществъ и продажной стоимости всей частной собственности, какъ это дѣлается въ нѣкоторыхъ переписяхъ, ошибочно, т. к. въ этомъ случаѣ пришлось бы, какъ указано, считать нѣкоторыя богатства два раза. Единственная истинная мѣра публичнаго богатства—доходъ.

Иногда ошибочно утверждаютъ, что коммерческое понятіе цѣнности непримѣнимо къ публичному богатству. Указываютъ, напримѣръ, что рѣки, климатъ, мѣстоположеніе составляютъ существенные элементы народнаго богатства, хотя не могутъ быть предметомъ обмѣна. Здѣсь происходитъ то же смѣшеніе понятій, какъ и въ вопросѣ о такъ называемомъ личномъ богатствѣ (4): рѣки и климатъ не составляютъ богатства—они только содѣйствуютъ образованію народнаго богатства подобно тому, какъ умъ или сила помогаютъ человѣку пріобрѣтать личное богатство. Америка до появленія европейцевъ имѣла тѣ же рѣки и климатъ, что и нынѣ, однако никто не назвалъ бы ее тысячу лѣтъ тому назадъ богатой страной; пока эти естественныя выгоды не дали различныхъ результатовъ, онѣ не составляютъ богатства. Когда онѣ доставляютъ доходъ въ формѣ

готовыхъ продуктовъ или услугъ, послѣдніе пріобрѣтаютъ мѣновую цѣнность и являются богатствомъ. Основнымъ признакомъ всякаго богатства нынѣ служитъ доходъ въ формѣ выгодъ, которыя могутъ быть отчуждаемы и обмѣниваемы на другія блага. Общественное богатство, какъ и частное, имѣетъ мѣновую цѣнность, но оно измѣряется только по доходу, а не по капитальной стоимости.

Уничтоженіе частнаго богатства никогда не можетъ само по себѣ увеличить общественнаго, но уничтоженіе нѣкоторыхъ формъ частнаго богатства можетъ вызвать превышающій потерю ростъ другихъ формъ его и такимъ образомъ увеличить народное богатство: уничтоженіе рабства разрушило богатство рабовладѣльца, но создало «собственность» прежняго раба въ немъ самомъ и повело къ такому росту производительныхъ силъ общества, что общая сумма народнаго богатства увеличилась. Собственность нефтяной компаніи можетъ потерять цѣнность вслѣдствіе открытія нефтеноснаго участка на общественной землѣ, какъ, напримѣръ, въ Толедо. Однако уничтоженіе частнаго богатства акціонеровъ вознаграждается съ избыткомъ тѣмъ обстоятельствомъ, что потребители нефти могутъ употреблять на производительныя цѣли суммы, шедшія прежде на уплату дивиденда акціонерамъ. Мы говоримъ «вознаграждаемы съ избыткомъ», т. к. богатство акціонеровъ равнялось капитализированной прибыли, тогда какъ богатство потребителей возросло на всю стоимость нефти, включая сюда издержки производства и прибыль; короче, здѣсь есть приростъ чистаго дохода и богатства общества.

Создается ли или нѣтъ общественное богатство съ уничтоженіемъ частнаго богатства путемъ замѣны частной собственности общественною—это зависитъ всецѣло отъ успѣха предпріятія: если казенная желѣзная дорога обходится дешевле или требуетъ меньшихъ и болѣе равномѣрныхъ издержекъ, чѣмъ частная, народное богатство увеличивается. Въ каждомъ случаѣ критеріемъ служитъ измѣненіе дохода индивидовъ, составляющихъ общество, но эти измѣненія всегда могутъ быть выражены при современныхъ условіяхъ въ мѣновой цѣнности.

Поскольку доходъ есть единственное адекватное выраженіе народнаго богатства, мы можемъ называть страну богатой въ двоякомъ смыслѣ: если говорить о всей суммѣ дохода, большая страна богаче маленькой; если же рѣчь идетъ о среднемъ доходѣ на душу, то маленькая страна, какъ Бельгія, будетъ богаче большой, какъ, напримѣръ, Россія. Въ виду того, что настоящимъ предметомъ изученія является не богатство само по себѣ, а человѣкъ въ отношеніи

къ богатству, ясно, что предпочтительнѣе употреблять терминъ во второмъ смыслѣ. Благосостояніе народа опредѣляется участіемъ индивида въ богатствѣ всего общества.

Поэтому предметомъ экономики должно быть изученіе силъ, способствующихъ росту народнаго дохода или богатства и распредѣляющихъ его между отдѣльными классами и индивидами.

ГЛАВА II.

Экономическій законъ и методъ.

9. Литература.

L. Cossa, Introduction to Political Economy (1893), Theoret. Part, гл. III, VI; J. Keynes, Scope and Method of Political Economy (3 изд., 1904), гл. II — IV, VII—VIII; I. E. Cairnes, Character and Logical Method of Political Economy (2 изд., 1875), Lects, 3, 4; A. Marschall, Principles (4 изд., 1898), кн. I, гл. V, VI; N. G. Pierson, Principles of Economics (1902), Introd.; A. W. Flux, Principles (1904), гл. I; F. A. Walker, Political Economy (3 изд., 1888), ч. I; E. R. A. Seligman, Economic Interpretation of History (1902), ч. 2, гл. III; W. Y. Ashley, Surveys (1900), Preliminaries; A. C. Bowley, Statistics (1901), гл. I; R. Mayo Smith, Statistics and Economics (1899), гл. I; H. Sidgwick, Scope and Method of Economic Science (1886), и Miscellaneous Essays and Addresses (1904); G. C. Lewis, On the Methods of observation and Reasoning in Politics (1852), гл. III; A. Wagner, On the Present State of Political Economy (Quart. Jour. Econ., I, 1886); E. A. Ross, The Foundations of Sociology (1905), гл. I, II.

Примѣненіе математическаго метода въ трудахъ: W. S. Jevons, Theory of Political Economy (2 изд., 1879), Preface; F. Y. Edgeworth, 1) Mathematical Psychics (1881); 2) On the Application of Mathematics to Political Economy (Jour. Stat. Soc. LII, 1889); 3) On the Representation of Statistics by Mathematical Formulae (Ibid., LXI — LXII, 1898 — 1899), I. Fisher, Mathematical Investigations in the Theory of Value and Prices in Conn. Acad., Transactions IX (1892); C. Cunynghame, A Geometrical Political Economy (1904).

10. Значеніе экономическаго закона.

Часто спрашиваютъ, существуютъ ли экономическіе законы. Вопросъ нерѣдко осложняется неумѣніемъ разбираться въ многочисленныхъ значеніяхъ термина «законъ». 1) Законъ можетъ означать обычаи,

какъ, напримѣръ, обычное право или первобытные законы. 2) Законъ можетъ значить статуторныя нормы, какъ, напримѣръ, уставъ конгресса. 3) Онъ можетъ имѣть смыслъ правила поведенія, какъ, напримѣръ, нравственный законъ. 4) Законъ можетъ выражать соотношеніе причины и дѣйствія въ явленіяхъ, какъ, напримѣръ, законъ физическій. Когда мы говоримъ объ экономическомъ законѣ, мы собственно употребляемъ это слово въ послѣднемъ смыслѣ. Все, что происходитъ во вселенной, относится къ какому-либо другому явленію или какъ причина, или какъ результатъ его. Задача науки и состоитъ въ томъ, чтобы установить это соотношеніе и формулировать законъ, который объясняетъ его. Въ этомъ смыслѣ всякій научный законъ является естественнымъ закономъ, т. е. онъ имѣетъ дѣло съ явленіями природы и объясняетъ естественныя или необходимыя отношенія между явленіями. Научный законъ выражаетъ, что опредѣленныя причины необходимо ведутъ къ опредѣленнымъ результатамъ.

Если экономика — наука о хозяйственныхъ отношеніяхъ, то экономическій законъ является закономъ естественнымъ въ той мѣрѣ, въ какой онъ изслѣдуетъ отношенія человѣка къ хозяйственнымъ фактамъ. Все, что происходитъ въ экономической жизни, подчиняется какому-нибудь закону, и задача экономиста—установить его. Только въ этомъ смыслѣ можемъ мы говорить о неизмѣнномъ экономическомъ законѣ. Послѣдній не означаетъ наставленія или правила поведенія: въ правилахъ поведенія нѣтъ ничего неизмѣннаго. Говорить, напримѣръ, о законѣ свободной торговли безсмысленно. Экономическій законъ устанавливаетъ, что за опредѣленными причинами съ неизбѣжностью слѣдуютъ опредѣленные результаты. Сами по себѣ явленія, духовной ли они природы или внѣшняго міра, могутъ быть различны; но разъ даны опредѣленные факты, за ними послѣдуютъ опредѣленные результаты. Соотношеніе между этими величинами можетъ быть выражено въ причинной зависимости, которую мы называемъ научнымъ закономъ.

Не надо, однако, упускать изъ виду, что экономическіе законы по существу своему носятъ гипотетическій характеръ. Мы должны быть совершенно увѣрены, что предпосылки соотвѣтствуютъ дѣйствительной жизни, прежде чѣмъ мы станемъ выводить изъ нихъ заключенія, примѣнимыя къ реальнымъ явленіямъ. Если предпосылки вѣрны только отчасти, то и выводы цѣнны лишь отчасти. Это, однако, доказываетъ не отсутствіе въ данномъ случаѣ экономическихъ законовъ, а только то, что еще нельзя было установить закона, или что частичная зависимость, установленная даннымъ закономъ, носитъ лишь

временный характеръ. Въ этомъ отношеніи экономическій законъ ничѣмъ не отличается отъ всякаго другого научнаго закона.

Въ одномъ отношеніи, однако, законы всѣхъ соціальныхъ наукъ отличаются отъ законовъ естественныхъ наукъ. Соціальныя науки имѣютъ дѣло съ человѣкомъ, а человѣкъ самъ по себѣ безпрестанно мѣняющійся факторъ. Человѣкъ — продуктъ исторіи; экономическія учрежденія, какъ и всѣ остальные соціальные факты, имѣютъ свои корни въ прошломъ. Существующее вытекаетъ изъ прошлаго. Съ каждымъ измѣненіемъ во внѣшнихъ условіяхъ и соціальныхъ отношеніяхъ происходитъ измѣненіе въ экономическихъ явленіяхъ или въ формахъ, приспособленія средствъ къ цѣлямъ. Чрезвычайно рѣдко можно встрѣтить историческое пониманіе; и относительность существующихъ учрежденій постигается съ большимъ трудомъ. На одной стадіи научнаго изслѣдованія было установлено, напримѣръ, что частная собственность—явленіе естественное, вытекающее изъ самой природы человѣка. Теперь знаютъ, что частная собственность не абсолютная, а историческая категорія, что самое понятіе медленно развивалось и что содержаніе его мѣняется изъ поколѣнія въ поколѣніе. Сказанное о частной собственности примѣнимо и ко всякому почти иному экономическому институту. Каждое явленіе развилось въ то, чѣмъ оно является сейчасъ; оно было нѣкогда инымъ и современемъ опять измѣнится. Гдѣ жизнь, тамъ всегда будетъ движеніе.

Съ другой стороны, во внѣшней природѣ мы имѣемъ дѣло съ силами, въ одномъ смыслѣ неизмѣнными. Напримѣръ, обсуждая физическія или астрономическія явленія, мы имѣемъ право считать доказаннымъ существованіе тяготѣнія. При изслѣдованіи экономическихъ явленій, однако, было бы небезопасно предполагать въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ существованіе неизмѣнно дѣйствующаго мотива личнаго интереса. Здѣсь не только могутъ быть противодѣйствующія силы — это случается и въ физическихъ явленіяхъ — но и самый мотивъ можетъ подлежать измѣненіямъ. Мы не можемъ говорить объ естественномъ законѣ личнаго интереса въ томъ же смыслѣ, въ какомъ говоримъ объ естественномъ законѣ тяготѣнія: первый зависитъ отъ человѣка, второй отъ него не зависитъ. Въ этомъ смыслѣ не существуетъ «естественныхъ» законовъ въ соціальной наукѣ. Частое упоминаніе въ современныхъ изслѣдованіяхъ объ естественныхъ законахъ общества, какъ о чемъ-то обособленномъ отъ человѣка и не поддающемся его воздѣйствію—ошибочно. Здѣсь нѣтъ естественныхъ законовъ въ томъ смыслѣ, что самъ человѣкъ безсиленъ измѣнить условія, составляющія основу причинной зависимости.

Французская школа физіократовъ восемнадцатаго столѣтія впервые примѣнила къ экономическимъ явленіямъ понятіе естественнаго закона, какъ части естественнаго порядка, всеобъемлющей необходимости котораго никто не можетъ избѣжать. Джонъ Стюартъ Милль, хотя еще твердо держался стараго понятія естественнаго закона въ примѣненіи къ производству, указывалъ на то, что законы распредѣленія поддавались сами измѣненію подъ вліяніемъ дѣйствій человѣка. Современная наука показала, что то, что правильно въ отношеніи распредѣленія, равнымъ образомъ примѣнимо къ производству, и что не существуетъ естественнаго закона, какъ части естественнаго порядка, въ какой бы то ни было области экономическаго изслѣдованія. Старое понятіе естественнаго закона было оставлено въ экономикѣ, также какъ оно было оставлено въ политикѣ и юриспруденціи. На его мѣсто была поставлена болѣе современная идея естественнаго закона въ смыслѣ научнаго. Современный естественный законъ по существу своему гипотетическаго характера и не содержитъ въ себѣ нравственныхъ выводовъ.

Такимъ образомъ, мы должны быть осторожны, чтобы не смѣшать обоихъ понятій. Экономическій законъ является естественнымъ закономъ, поскольку онъ выражаетъ соотвѣтствіе данныхъ результатовъ даннымъ условіямъ. Но поскольку онъ утверждаетъ, что человѣческія усилія безсильны измѣнить условія, ведущія къ опредѣленнымъ результатамъ, онъ не является естественнымъ закономъ.

Какъ бы въ видѣ протеста противъ естественнаго закона старыхъ экономистовъ, былъ введенъ терминъ историческаго закона. Нѣкоторые изъ позднѣйшихъ писателей утверждали, что самое важное изучать эволюцію самого экономическаго закона, какъ воплощеннаго въ измѣненіяхъ экономической жизни. По ихъ мнѣнію, единственными экономическими законами были историческіе, которые освѣщали ростъ общества и обрисовывали развитіе экономическихъ отношеній. Этотъ взглядъ, однако, также заключалъ въ себѣ преувеличеніе и въ томъ, именно, что придавалъ большее значеніе прошлому, чѣмъ настоящему, и часто грѣшилъ недостаточнымъ анализомъ существующихъ явленій. Этотъ споръ между учеными, теперь имѣющій, къ счастью, спеціальный интересъ, уже оставленъ.

Противъ идеи экономическаго закона можетъ быть представлено еще другое возраженіе. Мы часто слышимъ, какъ говорятъ, что что-либо вѣрно въ теоріи, но невѣрно на практикѣ. Ошибочность такого мнѣнія очевидна, если принять во вниманіе, что теорія есть не что иное, какъ формулировка закона, выраженіе необходимыхъ соотно-

шеній между явленіями. Если что-нибудь вѣрно въ теоріи, оно должно быть вѣрно на практикѣ. Трудность заключается въ формулированіи правильной теоріи. Когда говорятъ, что легко «теоретизировать», то имѣютъ въ виду, что легко создавать придуманную теорію. Нѣтъ ничего труднѣе, чѣмъ построить вѣрную теорію. Ибо вѣрная теорія должна быть примѣнима къ каждому явленію; иначе она не вѣрна. Отвѣтственными за подобный антагонизмъ являются поспѣшныя и сложныя обобщенія тѣхъ, которые называютъ себя «теоретиками»; между вѣрной экономической теоріей и дѣйствительной жизнью, можетъ быть, столь же мало разлада, сколь между химической теоріей и химическими явленіями.

Не факты должны поддѣлываться подъ теорію, а теорія должна быть приложима къ фактамъ.

11. Методы экономическаго изслѣдованія.

Съ появленіемъ болѣе широкаго пониманія экономическихъ отношеній старый споръ о методѣ отодвинулся на задній планъ. Раньше много спорили о томъ, дедуктивная ли наука экономика или индуктивная; другими словами, должны ли мы исходить изъ нѣкоторыхъ общихъ принциповъ или стремиться къ достиженію этихъ принциповъ при посредствѣ изученія фактовъ.

Иногда различіе между этими методами выражалось терминомъ «абстрактный или аналитическій» методъ, въ противоположность конкретному или историческому, или сравнительному.

Нынѣ экономисты принципіально согласны, что оба метода правильны, и что было бы ошибочно давать предпочтеніе какому-либо изъ нихъ. Этотъ вопросъ не можетъ быть разрѣшенъ одинаково для всѣхъ экономическихъ явленій, но долженъ разрѣшаться различно въ каждомъ данномъ случаѣ. Въ однихъ случаяхъ одинъ методъ болѣе плодотворенъ, въ другихъ—другой. При изслѣдованіи, напримѣръ, вопроса о томъ, на кого падаетъ налогъ, историческій или индуктивный методъ оказалъ бы очень незначительную помощь, такъ какъ трудно отыскать основную причину среди сложныхъ явленій дѣйствительной жизни. Въ такомъ вопросѣ, какъ различіе между сдѣльной и повременной заработной платой, дедуктивный или абстрактный методъ не привелъ бы насъ по всѣмъ вѣроятіямъ такъ быстро къ нашей цѣли. Каждый методъ имѣетъ свои преимущества и свои невыгоды. При дедуктивномъ методѣ мы можемъ быть увѣрены въ нашихъ выводахъ

лишь послѣ повѣрки ихъ на фактахъ. При индуктивномъ мы не можемъ формулировать закона раньше, чѣмъ мы убѣдимся, что онъ соотвѣтствуетъ прочно-установленнымъ принципамъ. Въ одномъ случаѣ мы исходимъ изъ принциповъ и приходимъ къ фактамъ; въ другомъ исходимъ изъ фактовъ и восходимъ къ принципамъ. Ни одинъ изъ нихъ не можетъ быть успѣшно примѣняемъ безъ другого. И во многихъ случаяхъ мы, дѣйствительно, сознательно или безсознательно, пользуемся каждымъ методомъ по очереди.

Оба метода, однако, доведенные до крайности, или опасны, или безплодны. Болѣе ранніе сторонники абстрактной или аналитической школы иногда дѣлали поспѣшныя обобщенія и благодаря тому, что они не допускали существованія въ жизни безчисленныхъ взаимнопротиводѣйствующихъ тенденцій, выводы ихъ часто получали не соотвѣтствующій дѣйствительности образъ. Такова была, напримѣръ, знаменитая теорія фонда заработной платы (§ 174). Самые горячіе сторонники конкретной или исторической школы иногда преувеличивали трудность достиженія общихъ законовъ вообще и предоставили намъ безцѣльно бродить по лѣсу фактовъ, отложивъ на вѣчно отдаленный день анализъ этихъ фактовъ и использованіе ихъ. Съ другой стороны, болѣе умѣренные сторонники каждаго изъ этихъ методовъ достигли значительнаго успѣха. Историческая школа показала, что дѣйствительно понимать современное мы можемъ лишь путемъ изученія прошлаго и что вопросы, имѣющіе основное значеніе для соціальнаго благополучія, испытываютъ измѣненія. Аналитическая школа показала, что частное имѣетъ значеніе лишь какъ иллюстрація общаго и что не можетъ быть истиннаго прогресса въ экономическомъ изслѣдованіи, пока мы откровенно не признаемъ необходимости и существованія общихъ принциповъ.

12. Отношеніе экономики къ другимъ наукамъ.

Въ современной іерархіи мысли точки соприкосновенія различныхъ наукъ становятся все многочисленнѣе. Мы признаемъ возможнымъ разсматривать явленія съ разныхъ точекъ зрѣнія. Съ ростомъ дифференціаціи происходитъ съ другой стороны все большее признаніе единства.

Точки соприкосновенія съ нѣкоторыми науками, какъ, напримѣръ, съ психологіей и біологіей были установлены лишь въ послѣдніе годы. Экономистъ, какъ изучающій главнымъ образомъ законъ цѣн-

ности, неизбѣжно имѣетъ дѣло съ данными психологіи. Цѣнность не существуетъ обособленно отъ душевныхъ свойствъ человѣка. Все понятіе спроса по существу своему психологическое. Однако несмотря на то, что связь между психологіей и экономикой реальна и тѣсна, возникаетъ сомнѣніе, можетъ ли психологическое размотрѣніе экономическихъ отношеній повести насъ дальше, нежели къ пониманію элементарныхъ принциповъ оцѣнки. Аналогично этому было одно время въ модѣ прилагать біологическія понятія къ экономической жизни и говорить объ экономическомъ организмѣ, экономической структурѣ и экономическихъ функціяхъ. Однако съ теченіемъ времени все больше сознавали, что это скорѣе туманныя аналогіи, нежели тождества, что законы жизни въ экономическомъ мірѣ не тѣ же, что въ физическомъ, и что единственная истинная помощь, которую біологія можетъ оказать экономикѣ, это—заставить ее признать, что въ соціальной жизни, какъ и въ животной, есть безпрерывный ростъ и безпрестанное измѣненіе.

Съ другой категоріей наукъ—математикой и статистикой связь болѣе тѣсна, но преимущественно съ точки зрѣнія метода. Экономика имѣетъ дѣло въ извѣстномъ смыслѣ съ количественными отношеніями. Рыночныя цѣны выражаются въ цифрахъ; и математика несомнѣнно помогаетъ намъ разбираться въ ихъ лабиринтѣ. И алгебра, и геометрія часто примѣнялись съ успѣхомъ; и замѣчательно, что нѣкоторые изъ главнѣйшихъ успѣховъ въ области чистой экономической теоріи сдѣланы были тѣми, которые, какъ Курно или Госенъ, Джевонсъ или Маршаль, подошли къ вопросу съ точки зрѣнія математики. Однако сторонники математическаго метода склонны къ преувеличенію. Они часто забываютъ, что область примѣненія математическаго метода въ значительной степени ограничена, потому что соціальные процессы не могутъ быть цѣликомъ сведены къ строго-количественнымъ отношеніямъ. Они не всегда помнятъ, что именно перемѣнныя, съ которыми они оперуютъ, часто являются важными факторами въ соціальной жизни, и что человѣческія стремленія и человѣческія нужды не могутъ помѣститься въ рамкахъ математической формулы, какою бы широкой она ни казалась. Къ ограниченному кругу вопросовъ математическій методъ можетъ быть примѣненъ съ большой пользой, но польза всегда будетъ больше для писателя, чѣмъ для читателя.

Въ отношеніи статистики представляется противоположнаго рода опасность. Въ математикѣ трудность заключается въ томъ, что можетъ получиться законъ, слишкомъ всеобъемлющій для при-

мѣненія его къ дѣйствительной жизни. Въ статистикѣ, если даже есть гарантія въ томъ, что собраны вѣрныя цифры, трудность заключается въ извлеченіи изъ нихъ общихъ принциповъ, имѣющихъ прочную цѣнность. Въ первомъ случаѣ мы рискуемъ получить нереальные выводы, во второмъ—избитыя истины. То, что было сказано въ предыдущемъ объ абстрактномъ и конкретномъ методахъ изслѣдованія, примѣнимо тутъ въ еще большей степени. Математическій методъ—это абстрактный методъ, доведенный до крайности; статистическій методъ—это конкретный методъ, доведенный до такой же крайности.

Статистика является необходимымъ вспомогательнымъ средствомъ экономическаго изслѣдованія, но по существу своему имѣетъ большее значеніе для иллюстраціи, нежели для построенія теоріи. Она намъ показываетъ, что и міръ нравственный представляетъ собою такое же царство закона, какъ и міръ физическій; но она не всегда даетъ намъ возможность установить законъ.

13. Отношеніе экономики къ политикѣ и другимъ нравственнымъ наукамъ.

Еще болѣе тѣсную связь мы наблюдаемъ между экономикой и нравственными науками, къ числу которыхъ принадлежитъ и сама экономика. Таковы политика, юриспруденція и этика.

1) Политика или наука о государствѣ прошла черезъ нѣсколько ступеней. Въ теченіе долгаго времени въ исторіи господствовала политическая исторія «великаго человѣка»; вниманіе было сконцентрировано главнымъ образомъ на короляхъ и битвахъ, придворныхъ интригахъ и военныхъ задачахъ. Позднѣе больше вниманія было удѣлено развитію учрежденій, по сравненію съ которыми всякій индивидъ, какимъ бы онъ ни былъ выдающимся, представлялся малозначущимъ. Наконецъ, поняли, что политическая жизнь сама тѣсно связана съ экономической, и что формы, какъ и способы управленія испытываютъ глубокое вліяніе условій какъ производства, такъ и распредѣленія. Экономическія явленія становятся тогда причиною, политическія—результатомъ.

Съ другой стороны, вслѣдствіе того, что всѣ современныя экономическія дѣйствія совершаются въ рамкахъ государственнаго строя, то когда мы имѣемъ дѣло съ какимъ-либо практическимъ вопросомъ, окончательное разрѣшеніе его не можетъ быть достигнуто, пока не

будетъ взвѣшено вліяніе политическихъ условій. При изслѣдованіи, напримѣръ, вопроса, каково будетъ экономическое вліяніе государственной собственности, уровень администраціи имѣетъ большое значеніе. Политическія явленія могутъ глубоко измѣнять экономическія условія, а не только измѣняться въ зависимости отъ послѣднихъ. Такимъ образомъ, хотя политика имѣетъ дѣло съ отношеніями индивида къ государству, а экономика съ однимъ изъ видовъ отношеній индивидовъ между собою, существуетъ всегда явное взаимодѣйствіе между ними. Публицисту необходимо понимать экономическій базисъ политической эволюціи; экономистъ же долженъ помнить, что политическія условія вліяютъ на экономическія явленія.

2) Сказанное о политикѣ въ еще большей степени примѣнимо къ юриспруденціи. Всѣ системы законовъ по большей части являются кристаллизаціей долго повторявшихся соціальныхъ обычаевъ. Соціальные обычаи возникаютъ и развиваются одновременно съ зарожденіемъ и ростомъ самого общества; позитивный законъ со своей предписывающей силой появляется на болѣе поздней ступени эволюціи. Неписанное право постепенно переходитъ въ писанное, пока наконецъ позитивная норма не снабжается санкціей верховной власти. По мѣрѣ развитія общества право находится въ процессѣ постояннаго измѣненія. Ни одинъ кодексъ не является окончательнымъ; онъ всегда соотвѣтствуетъ данной ступени соціальной жизни. Право—это внѣшнее проявленіе; соціальное и въ частности экономическое явленіе—живая сила. Формальное юридическое понятіе можетъ остаться неизмѣннымъ, но его содержаніе должно быть измѣнено при каждой перемѣнѣ въ экономической жизни. Исторія права дѣйствительно подчиняется экономической исторіи: развитіе права необъяснимо отдѣльно отъ экономическихъ силъ. Экономическое явленіе въ этомъ смыслѣ—причина, правовая форма—результатъ.

Однако въ каждый данный моментъ экономическія явленія вмѣщаются въ правовыя рамки. Конечно, элементарныя силы экономической жизни не могутъ долгое время быть обусловливаемы правовыми формами; но законъ можетъ нѣкоторое время сдерживать или же давать новое направленіе экономическимъ силамъ. Сравнимъ, напримѣръ, англійскій законъ о первородствѣ и о переходѣ по наслѣдству помѣстій съ французскими законами, которые привели къ системѣ мелкихъ фермъ. Исторія полна примѣровъ какъ хорошаго, такъ и дурного вліянія права на экономическую жизнь. Именно потому, что экономическая жизнь всегда предшествуетъ правовой системѣ, во всякій данный моментъ существуетъ опасность недостаточнаго

согласія между ними. Въ промежуткѣ между экономическими измѣненіями и приспособленіемъ къ нимъ правовыхъ формъ вліяніе права на экономику рѣзко ощущается. Вѣдь жизнь состоитъ изъ безпрерывнаго приспособленія внѣшнихъ формъ къ внутреннимъ силамъ, и такимъ образомъ экономическій базисъ правовой системы безспорно важный факторъ для соціолога. Въ практической жизни, однако, мы имѣемъ дѣло съ внѣшними формами, и потому правовая форма экономическихъ отношеній никогда не должна упускаться изъ вида. Экономика и юриспруденція представляютъ собою безпрерывное дѣйствіе и противодѣйствіе.

3) Какъ бы ни была тѣсна связь экономики съ политикой и юриспруденціей, связь экономики съ этикой еще ближе. Это часто отрицалось. Въ житейскомъ кругу существуетъ даже мнѣніе, что между ними имѣется противорѣчіе. Въ дѣйствительности это кажущееся противорѣчіе можно прослѣдить въ прошломъ, по крайней мѣрѣ съ Адама Смита; ибо онъ обосновалъ свою систему политической экономіи на принципѣ личнаго интереса, свою систему этики—на принципѣ сочувствія. Такимъ образомъ отсюда возникла мысль о томъ, что двумя руководящими мотивами человѣческаго поведенія являются кошелекъ и совѣсть; что экономическій человѣкъ представленъ первымъ, а этическій вторымъ; что между ними безнадежный конфликтъ, и что экономика и этика не имѣютъ между собой ничего общаго.

Современный взглядъ, однако, отличается отъ предыдущаго. Теперь признано, что этика, какъ и юриспруденція и политика,—по существу своему соціальнаго происхожденія. На индивидуальную этику установился взглядъ, какъ на отрасль соціальной. Самое понятіе добра и зла было первоначально понятіемъ соціальнымъ, которое впослѣдствіи перешло въ индивидуальное. Съ тѣхъ поръ какъ человѣкъ живетъ въ обществѣ, все то, что считалось общимъ благомъ, признавалось нравственнымъ. Если бы индивиды упорствовали въ поведеніи, не направленномъ на соціальное благо, то въ концѣ концовъ это привело бы къ разрушенію общества и вмѣстѣ съ тѣмъ къ гибели самого индивида, какъ члена общества. Такимъ образомъ не индивидуальная, а соціальная польза безсознательно получаетъ характеръ критерія. Когда мы говоримъ, что честность лучшая политика, мы не хотимъ сказать, что для отдѣльнаго индивида всегда выгодно быть честнымъ, ибо мы, къ сожалѣнію, знаемъ о случаяхъ противоположнаго. Мы имѣемъ въ виду, что честность лучшая политика для общества, и потому это стало также справедливымъ для

индивида. На пространствѣ вѣковъ этотъ опытъ внѣдрялъ указанный и подобные ему выводы въ человѣческій инстинктъ и такимъ образомъ заставилъ насъ признать существованіе категорическаго императива, какъ высшаго нравственнаго закона. Весь этическій прогрессъ человѣка заключается въ согласованіи своихъ поступковъ съ идеаломъ соціальнаго благополучія.

Такимъ образомъ, не можетъ быть конфликта между правильнымъ экономическимъ поведеніемъ и вѣрной этической теоріей. Принципы Адама Смита дѣйствительно вѣрны, но они другъ друга дополняютъ, а не противорѣчатъ одинъ другому. Симпатія или альтруизмъ, доведенный до крайности, заключаетъ въ себѣ разрушеніе личности и тѣмъ самымъ гибель общества; личный интересъ или эгоизмъ, доведенный до крайности, означаетъ уничтоженіе другихъ и тѣмъ самымъ точно также гибель общества. Соціальная жизнь можетъ существовать только при равновѣсіи этихъ принциповъ, изъ которыхъ каждый подкрѣпляется другимъ. Такъ какъ экономика, также какъ и этика, прежде всего соціальная наука, то правильное экономическое поведеніе должно быть въ общемъ и нравственнымъ. Индивидъ можетъ преслѣдовать личныя экономическія цѣли и можетъ увеличивать свое собственное богатство на счетъ нравственнаго прогресса; но онъ тогда подчиняетъ общія соображенія частнымъ. Говоря вообще и съ точки зрѣнія общества, какъ цѣлаго, то, что выгодно въ экономическомъ отношеніи, въ концѣ концовъ должно быть справедливо, и что правильно въ этическомъ отношеніи, должно быть въ концѣ концовъ выгодно въ области хозяйства. Такимъ образомъ современный экономистъ долженъ былъ стать столь же внимательнымъ къ этическимъ сторонамъ каждаго экономическаго вопроса, какъ современный моралистъ долженъ былъ признать въ вопросахъ этики экономическую сторону.

14. Задачи экономики.

Изъ сказаннаго ясно, что задачи экономики различны. Это различіе не можетъ быть выражено путемъ стараго дѣленія науки на чистую экономику и прикладную или практическую. Прежде всего между ними нельзя провести такой рѣзкой границы; и кромѣ того даже если бы можно было обѣ части разграничить, то и то онѣ не исчерпали бы всей области экономическаго изслѣдованія.

Различіе между чистой и прикладной экономикой часто преуве-

личивалось. Изученіе экономической теоріи имѣетъ только тогда вообще какое-либо оправданіе, если она объясняетъ явленія дѣйствительной хозяйственной жизни. Можетъ, конечно, существовать нѣчто подобное чистой математикѣ, которая изслѣдуетъ выводъ изъ предпосылокъ, существующихъ только въ умѣ изслѣдователя и не находящихъ соотвѣтствія въ дѣйствительной жизни. Но существованіе чистой экономики въ этомъ смыслѣ не имѣетъ другого примѣненія, нежели служить логическимъ упражненіемъ или игрой воображенія. Экономика это наука о хозяйственныхъ отношеніяхъ,—не о такихъ, какими бы они могли быть гипотетически въ представленіи изслѣдователя, а о такихъ, каковы они въ дѣйствительности. Экономическій законъ долженъ объяснять экономическіе факты; законъ присущъ явленіямъ; явленія служатъ воплощеніемъ и иллюстраціей закона. Попытка различать чистую и прикладную экономику является грубымъ способомъ одинаково оттѣнить обѣ указанныя стороны соотношенія между закономъ и фактами.

Иногда это различіе выражается иначе, именно экономическую науку противопоставляютъ экономическому искусству. Между ними, дѣйствительно, есть различіе; но экономическое искусство имѣетъ дѣло не съ принципами, а съ нормами. Экономическое искусство есть неудачный терминъ для обозначенія экономической политики. Законодатель примѣняетъ экономическое искусство; онъ можетъ изучать, можетъ и не изучать экономическихъ принциповъ. Однако, если онъ идетъ противъ принциповъ, онъ не можетъ имѣть успѣха въ искусствѣ.

Во-вторыхъ, старое различіе между чистой и прикладной экономикой несостоятельно, такъ какъ всякая дисциплина, въ своей абстрактной формѣ или въ своемъ примѣненіи, предназначена только для объясненія дѣйствительныхъ явленій. Предшествующій анализъ уже разъяснилъ неправильность этой точки зрѣнія. Экономика должна учить насъ понимать принципы хозяйственной жизни. Ея главная задача—объяснить намъ то, что есть. Если все общество, однако, результатъ эволюціи, то мы можемъ понять то, что́ есть, только зная то, что̀ было. Больше того, если связь экономики съ этикой въ такой мѣрѣ тѣсна, какъ мы это видѣли, то равнымъ образомъ ясно, что мы можемъ критиковать настоящее не только въ освѣщеніи прошлаго, но и въ освѣщеніи будущаго, и что изслѣдованіе соціальныхъ тенденцій тѣмъ самымъ вводитъ вопросъ о томъ, что должно быть. Экономическое изслѣдованіе является въ той же мѣрѣ телеологическимъ, въ какой и историческимъ.

Такимъ образомъ, въ каждой фазѣ нашего изученія мы должны стараться прежде всего установить, какимъ образомъ опредѣленныя отношенія стали такими, каковы они теперь; затѣмъ объяснить, каковы условія вопроса въ его теперешнемъ состояніи, и наконецъ, обдумать возможныя измѣненія въ учрежденіяхъ, какъ результатъ измѣненія въ условіяхъ проблемы. Короче говоря, экономическая наука, хотя и имѣетъ дѣло прежде всего съ настоящимъ, все же не можетъ оставить безъ вниманія ни прошлаго, ни будущаго.

ЧАСТЬ II.

Элементы экономической жизни.

КНИГА I.

Основы экономической жизни.

ГЛАВА III.

Природныя условія.

15. Литература.

Монтескье, Духъ законовъ.—Бокль, Исторія цивилизаціи въ Англіи.—E. Payne, History of America I (1892), стр. 298—480.—Livingston, Farrand Basis of american history (Americ. Nation, II. 1905, гл. I—IV.—E. Semple, American history and its geographical conditions (1903).—A. Brigham, Geographic. influences in amer. history (1903).—G. Chisholm Hdb. of commercial geography (1903).— Trotter, Geography of commerce (1903).—N. Shaler, The united states (2 т. 1894).—Nature and man in America. R. Tarr, Econ. geology of the United States (1900).—F. Newell, Irrigation in the U. Sl (1902).—Mead. Irrigation institutions (1902).—W. Smythe, The conquest of arid America (1900).— Hurd Principles of city land values (1903), гл. III и IV.—Ross Foundations of sociology (1905), гл. VIII и X.

16. Климатическія и геологическія условія.

Человѣкъ, какъ и всѣ животныя, неразлучно связанъ съ землей: во всемъ, что онъ дѣлаетъ, онъ зависитъ отъ природы, особенно въ своей экономической жизни, которая, какъ мы видимъ, представляетъ собой отношенія его къ матеріальнымъ вещамъ. Основой экономической дѣятельности служитъ окружающая его обстановка. Современныя

науки—геологія, метеорологія, коммерческая географія и антропологія помогли намъ уяснить явленія, значеніе которыхъ до послѣдняго времени оставалось неяснымъ. Природныя условія въ ихъ экономическомъ значеніи могутъ быть подраздѣлены на четыре группы: климатъ, строеніе почвы, флора и фауна и географическое положеніе.

Земной шаръ не вездѣ обитаемъ; необитаемыя части его измѣняются съ геологическими періодами. Значительныя части сѣверной Европы и Америки, имѣющія нынѣ значительное населеніе, были много вѣковъ тому назадъ постоянно въ объятіяхъ льда. Съ другой стороны, изслѣдованія песчаныхъ азіатскихъ пустынь обнаружили слѣды разрушенія многочисленныхъ и населенныхъ городовъ. Не только экономическая жизнь, но и жизнь наша вообще во власти стихійныхъ силъ природы.

Даже въ обитаемыхъ частяхъ земного шара климатическія условія имѣютъ первостепенное значеніе. Прежде всего очевидно вліяніе температуры: холодъ полярныхъ областей и жара тропической страны одинаково препятствуютъ экономическому развитію. Тамъ, гдѣ пищевыя средства недостаточны, и низкая температура понижаетъ энергію, средства существованія не могутъ превысить необходимаго для поддержанія жизни минимума и не остается энергіи для накопленія богатства. Съ другой стороны тамъ, гдѣ природа щедрой рукой расточаетъ свои сокровища, а тропическій зной погружаетъ человѣка въ сонное состояніе, добываніе средствъ существованія не требуетъ почти никакихъ усилій, а для другихъ (менѣе настоятельныхъ) потребностей человѣкъ не находитъ нужнымъ затрачивать усилій. Хотя и жаркія страны имѣютъ цивилизацію, ареной наибольшаго экономическаго прогресса всегда былъ умѣренный поясъ, гдѣ нужда побѣждаетъ природную лѣнь, а надежда вознагражденія побуждаетъ къ усиліямъ.

Климатъ оказываетъ вліяніе на экономическую жизнь и во многихъ другихъ отношеніяхъ: періодическія и случайныя перемѣны температуры имѣютъ огромное значеніе; характеръ и продолжительность временъ года обусловливаютъ величину и качество урожая. Внезапными колебаніями температуры можно даже объяснить нервный и дѣятельный темпераментъ американцевъ и его экономическіе результаты по сравненію съ относительной вялостью англичанъ, которой они обязаны равномѣрному климату. Не меньшее, чѣмъ температура, значеніе имѣютъ дожди и влажность климата. Недостатокъ влажности и недостатокъ солнечныхъ лучей одинаково вредны. Различія въ количествѣ дождевыхъ осадковъ вліяютъ не только на распространеніе лѣсовъ, на

величину и экономическое значеніе рѣкъ, но вдобавокъ упорная борьба съ безводіемъ развиваетъ въ человѣкѣ настойчивость въ хозяйственныхъ и политическихъ отношеніяхъ. Такъ называемый индивидуализмъ англо-саксовъ—въ значительной мѣрѣ продуктъ климатическихъ условій. Когда англичанинъ покидаетъ свою влажную и плодородную страну и попадаетъ въ совершенно лишенныя орошенія пустыни антиподовъ, онъ становится если не соціалистомъ, то во всякомъ случаѣ очень близкимъ къ соціализму, поэтому мы находимъ въ Австраліи казенныя желѣзныя дороги, государственное страхованіе, казенныя пароходства, казенныя фабрики консервовъ и много другихъ примѣровъ правительственной дѣятельности, которыхъ ужаснулись бы въ метрополіи.

И индивидуалистическія теоріи въ Америкѣ въ широкой мѣрѣ являются продуктомъ опредѣленныхъ экономическихъ условій, объясняемыхъ особенностями климата. Кто изъ внимательно изучавшихъ исторію Америки не знаетъ, что трудная борьба съ непокорной почвой и негостепріимнымъ климатомъ заставляла американцевъ столѣтіе тому назадъ обращаться всякій разъ за помощью къ правительству? Казенные шоссе, каналы, желѣзныя дороги, благотворительныя и разныя другія предпріятія, обслуживавшія поселенцевъ, были требованіемъ того времени. Когда же горы были срыты, а плодородныя долины запада, обильно орошавшіяся и имѣвшія благопріятный климатъ, были осушены, тогда произошла удивительная перемѣна: сознавая широкія «возможности», граждане хотѣли только, чтобы имъ предоставлено было самимъ заботиться о своемъ благосостояніи. Частная инициатива заступила мѣсто правительственной поддержки, и начался вѣкъ компаній и товариществъ. Незамѣтно измѣнились и воззрѣнія на государственную дѣятельность—доктрина laissez faire смела предшествовавшія ей. Теорія индивидуализма была естественнымъ послѣдствіемъ экономическихъ, а въ конечномъ итогѣ климатическихъ условій новой страны.

На ряду съ климатомъ, какъ одной изъ причинъ, вліяющихъ на экономическую жизнь, послѣдняя находится въ тѣсной зависимости отъ всего геологическаго строенія земли. Во-первыхъ, мы имѣемъ основной фактъ высоты (надъ уровнемъ моря), т. е. различіе между гористыми и низменными мѣстностями, береговыми и степными, съ ихъ различной производительностью. Затѣмъ химическимъ составомъ и физическимъ строеніемъ почвы опредѣляется въ конечномъ счетѣ ея плодородіе: разница между черноземной полосой и холмистыми мѣстностями Алабамы объясняетъ различную постановку негритян-

скаго вопроса; точно также контрастъ между пахотными и луговыми мѣстами дальняго Запада позволяетъ намъ понять экономическія и политическія столкновенія между фермеромъ и скотоводомъ.

Еще большее значеніе, чѣмъ поверхность земли, имѣютъ подземныя сокровища. Нѣкоторые писатели даже дѣлятъ исторію человѣчества на эпохи по господствовавшему металлу. Это, безусловно, преувеличеніе, однако нѣтъ сомнѣнія въ томъ, что металлы играли господствующую роль въ экономическомъ развитіи. Въ первобытныя времена прогрессъ цивилизаціи былъ связанъ во многихъ странахъ съ наличностью мѣди и олова. Даже теперь, несмотря на дѣятельный обмѣнъ благами, минеральныя богатства въ формѣ мѣдныхъ, желѣзныхъ, золотыхъ и серебряныхъ рудниковъ, залежей свинца и олова— служатъ главнымъ преимуществомъ счастливыхъ странъ или мѣстностей, гдѣ они находятся. Если мы прибавимъ къ металламъ уголь, алмазы и нефть, мы должны будемъ признать громадное значеніе, особенно въ нынѣшнее время, этихъ минеральныхъ сокровищъ, напримѣръ, для Колорадо, Пенсильваніи, западной Англіи или сѣверной Африки.

17. Флора, фауна и географическое положеніе.

Характеръ и распространеніе животной и растительной жизни вытекаютъ изъ вышеописанныхъ климатическихъ и геологическихъ условій. Отъ надлежащаго соотношенія дождевыхъ осадковъ, солнечныхъ лучей и химическаго состава почвы зависитъ сборъ кормовыхъ травъ, пшеницы, хлопка, риса, табаку, сахара, кофе и чая или лѣсныхъ продуктовъ—строевого лѣса, резины, пробковой коры и другихъ. Матеріальной основой индѣйской цивилизаціи былъ главнымъ образомъ маисъ, а индусской—рисъ. Хлопокъ былъ господиномъ южныхъ штатовъ до войны, пшеница и кормовыя травы царили на сѣверѣ. Владѣніе этими естественными богатствами было причиной многихъ политическихъ событій. Два примѣра тому: борьба за пряности восточныхъ острововъ даетъ ключъ къ пониманію тайныхъ пружинъ, вызывавшихъ въ Европѣ войны XVI и XVII вѣковъ; положеніе сахарнаго производства на Кубѣ вызвало революцію, которая привела къ недавней войнѣ съ Испаніей и вызвала косвенно расширеніе американской республики и имперіализмъ.

Не меньшее значеніе въ первобытныя эпохи экономическаго развитія имѣетъ наличность легко приручаемыхъ животныхъ. То обстоя-

тельство, что лошадь, корова и овца водились въ Азіи, сдѣлало возможнымъ переходъ отъ охотничьяго быта къ пастушескому и послужило фундаментомъ позднѣйшаго зданія передовыхъ азіатскихъ и европейскихъ цивилизацій: ибо эти животныя служили не только для удовлетворенія потребности въ пищѣ и одеждѣ, но также для передвиженія и перевозки тяжестей. Отсутствіе ихъ въ теченіе послѣднихъ геологическихъ періодовъ въ Америкѣ было, пожалуй, главной причиной отсталости индѣйцевъ. Тамъ, гдѣ былъ достигнутъ относительно высокій уровень цивилизаціи, какъ у инковъ въ Перу, онъ обусловленъ существованіемъ ламы; но это животное уступаетъ по своимъ качествамъ лошади, коровѣ и овцѣ, чѣмъ объясняется отсталость южно-американской культуры. Въ Австраліи не было и этого ресурса, такъ какъ кенгуру не годился для этихъ цѣлей, и австраліецъ остался дикаремъ.

Въ противоположность флорѣ и фаунѣ, имѣющимъ значеніе на первыхъ ступеняхъ развитія, благопріятное положеніе играетъ замѣтную роль только на позднѣйшихъ ступеняхъ экономической жизни, съ развитіемъ торговли. Близость моря, безопасная и вмѣстительная бухта, расположеніе на берегу рѣки—все это объясняетъ морское могущество, на этомъ покоились многія прошлыя цивилизаціи. Не случайно міровой прогрессъ сосредоточивался въ теченіе многихъ столѣтій на берегахъ Средиземнаго моря, и Египетъ, Греція и Римъ руководили поочередно въ теченіе тысячелѣтій судьбами человѣчества. Оставляя даже итальянскіе приморскіе города и Ганзу, опять таки знаменательно, что оба величайшихъ міровыхъ центра—Лондонъ и Нью-Іоркъ—достигли своего современнаго положенія главнымъ образомъ благодаря морскому сообщенію.

Нѣкоторые писатели утверждали даже, что вся цивилизація можетъ быть объяснена вліяніемъ большихъ рѣкъ и морей. Изъ двадцати главныхъ городовъ Соединенныхъ Штатовъ девять находятся на берегу моря, пять—на берегу Сѣвернаго озера и пять на рѣкахъ Миссиссипи и Огіо.

Однако было бы ошибочнымъ придавать слишкомъ большое значеніе воднымъ сообщеніямъ: сухопутная торговля играла неменьшую роль; многіе большіе города представляютъ собой разросшіяся на узлахъ дорогъ деревни, ставшія транзитнымъ рынкомъ крупныхъ торговыхъ артерій. Таковъ былъ въ древности характеръ центровъ вавилонской и ассирійской цивилизаціи; тому же благопріятному положенію слѣдуетъ приписать благосостояніе многихъ современныхъ городовъ во всѣхъ частяхъ свѣта, какъ-то: Берлина, Манчестера, Денвера,

особенно тамъ, гдѣ рѣкъ немного, и онѣ малы. Одинъ выдающійся французскій ученый, Демоленъ, пытался даже объяснить первоначальные типы человѣчества путями, которыми различные народы шли во время переселеній изъ первыхъ мѣстъ жительства въ нынѣшнія ихъ родины. Какъ ни преувеличено это выдѣленіе одного фактора, громадное вліяніе мѣстоположенія на промышленное развитіе остается внѣ сомнѣнія.

Съ дальнѣйшимъ экономическимъ развитіемъ торговля становится пособницей какъ земледѣлія, такъ и индустріи. Промышленные центры зависятъ не только отъ легкости сбыта продуктовъ, но и отъ обезпеченности сырымъ матеріаломъ и дешевой силой; близость угольныхъ копей и желѣзныхъ рудъ—условіе развитія сталелитейной промышленности; двигательная сила воды дала толчокъ такому развитію хлопчатобумажной промышленности въ Новой Англіи и быстрому росту мукомольнаго дѣла въ Миннеаполисѣ; пашни средне-западныхъ штатовъ необходимы для пивоваренныхъ заводовъ Запада и винокуренъ —восточныхъ штатовъ, прилегающихъ къ Миссиссипи; мясо-промышленный центръ передвинулся на Западъ съ измѣненіемъ границы скотоводства, а начинающаяся индустрія тихоокеанскаго прибрежья все еще въ значительной мѣрѣ обусловливается близостью лѣсовъ, фруктовыхъ садовъ или рѣчныхъ рыбныхъ промысловъ.

18. Перемѣны во внѣшней средѣ.

Хотя человѣкъ подчиненъ въ своей экономической дѣятельности природѣ, это подчиненіе неполное: дѣйствительно отличительной чертой человѣка отъ животныхъ служитъ именно то, что всѣ живыя существа измѣняются подъ вліяніемъ внѣшней природы, и только человѣкъ можетъ до нѣкоторой степени самъ измѣнять окружающую обстановку. Это частичное господство надъ источниками богатства зависитъ отъ интеллектуальнаго развитія, прогресса техники и власти, которую наука даетъ надъ силами природы.

Изъ всѣхъ природныхъ условій труднѣе всего измѣнить климатъ. Однако и здѣсь кое-что достигнуто; мы не говоримъ о такихъ мелкихъ измѣненіяхъ, какъ ослабленіе вреднаго вліянія жары искусственнымъ льдомъ или созданіе надлежащей температуры на нѣкоторыхъ фабрикахъ. Важнѣе роль лѣсовъ и орошенія: нынѣ признано, что лѣса играютъ значительную роль, и не столько вліяя на количество дождевыхъ осадковъ, сколько регулируя теченіе рѣкъ и предупреждая вне-

запныя смѣны наводненій засухами съ ихъ опустошительнымъ дѣйствіемъ на земледѣліе. Облѣсеніе безлѣсныхъ участковъ и обнаженныхъ горныхъ склоновъ составляетъ теперь отрасль экономической политики всякаго разумнаго правительства. Слѣдуетъ поэтому привѣтствовать замѣчающійся въ Америкѣ приростъ площади лѣсовъ отдѣльныхъ штатовъ и всего союза.

Влажность климата измѣняется путемъ дренажа и исправленія болотъ и топей. Яркимъ примѣромъ ихъ результатовъ служатъ англійскія болота и когда-то покрытыя водой, а нынѣ защищенныя дюнами низины Голландіи.

Исторія итальянскихъ мареммъ показываетъ вліяніе попеременнаго состоянія заброшенности и культурныхъ усилій на климатъ и почву. Еще большіе результаты, чѣмъ осушеніемъ, достигаются путемъ борьбы съ недостаткомъ влажности: искусственное орошеніе практиковалось вавилонцами, персами и другими народами древности, въ нѣсколько большемъ масштабѣ — арабами средневѣковой Испаніи. Недавнее регулированіе Нила англичанами является, пожалуй, высшимъ образчикомъ современныхъ успѣховъ техники. Но самыя крупныя побѣды въ дѣлѣ ирригаціи предстоятъ Соединеннымъ Штатамъ: съ постепеннымъ истощеніемъ пахотной площади нашихъ государственныхъ имуществъ, усиливалась потребность въ приспособленіи къ культурѣ такъ называемыхъ безплодныхъ участковъ; успѣхъ мормоновъ въ Ютѣ и произведенныя нѣкоторыми частными компаніями въ Калифорніи и другихъ мѣстахъ превращенія пустыни въ живописныя и плодородныя мѣстности показали, чего можно достигнуть. Ньюландскій законъ 1902 года, которымъ предназначены для цѣлей ирригаціи значительныя средства, полученныя отъ продажи государственныхъ земель, начинаетъ новую эпоху въ исторіи Америки, такъ какъ благодаря ему обрабатываемая площадь увеличится на десятки милліоновъ акровъ, привлекая милліоны новыхъ поселенцевъ.

Мы видѣли, что геологическія условія имѣютъ большое значеніе для характера почвы. Однако, несомнѣнно, и усилія человѣка оказываютъ громадное вліяніе: лучшія почвы могутъ обѣднѣть при хищнической культурѣ и худшіе участки могутъ быть превращены въ плодородные.

Животныя и минеральныя удобренія и замѣна экстенсивной обработки интенсивной при надлежащемъ плодосмѣнѣ быстро измѣняютъ химическій составъ почвы. Вопросъ заключается не въ технической возможности, а въ экономической выгодѣ. До сихъ поръ въ

большей части западныхъ штатовъ свободныя земли находились въ такомъ изобиліи, что оказывались достаточными самыя экстенсивныя формы обработки и самая поверхностная вспашка. Даже болѣе интенсивная обработка требовала ничтожныхъ затратъ капитала. Въ восточныхъ странахъ, съ другой стороны, при отсутствіи научной агрономіи интенсивная обработка сводилась къ увеличенію затратъ физическаго труда. Приложеніе науки и капитала въ сельскомъ хозяйствѣ въ размѣрахъ, приближающихся къ приложенію ихъ въ обрабатывающей промышленности, едва намѣчается только въ садовыхъ культурахъ и фермахъ въ окрестностяхъ большихъ городовъ. Въ нѣкоторыхъ частяхъ Европы арендаторъ по окончаніи срока аренды имѣетъ право увезти съ собой слой земли опредѣленной глубины; сама земля является въ извѣстномъ смыслѣ продуктомъ человѣческой энергіи.

Между тѣмъ, какъ флора и фауна въ окончательномъ итогѣ зависятъ отъ природныхъ условій, есть извѣстныя границы, въ предѣлахъ которыхъ можно возрождать прежніе виды животныхъ и растеній или даже создавать новые: многія растенія во всѣхъ частяхъ свѣта иноземнаго происхожденія; упомянемъ только нѣкоторыя изъ нихъ въ Америкѣ: рисъ и хлопокъ на югѣ, сахарный тростникъ и альфальфа на западѣ, и всякія другія растенія и плоды во всей странѣ были ввезены изъ-за границы; опытныя станціи постоянно испытываютъ новыя сѣмена. Переходя отъ растеній къ животнымъ, стоитъ ли указывать на поразительные результаты искусственнаго вскармливанія скота, на экономическое значеніе лошади, быка, овцы, которыхъ не было въ Америкѣ при Колумбѣ.

19. Перемѣны въ мѣстоположеніи.

Наиболѣе важнымъ успѣхомъ человѣка въ дѣлѣ измѣненія внѣшней обстановки было освобожденіе отъ вліянія мѣстоположенія, достигнутое путемъ троякаго улучшенія средствъ сообщенія и перевозки: въ перевозкѣ благъ, въ передачѣ силы и распространенія идей.

1) На перевозкѣ благъ основанъ ростъ всей внутренней и внѣшней торговли. Понятіе торговли заключаетъ въ себѣ передачу излишка блага изъ одного мѣста потребителямъ другого, т. е. ослабленіе разстоянія, какъ экономическаго фактора. Пока торговля производилась на парусныхъ судахъ и на медленно подвигающихся

вьючныхъ животныхъ—это уничтоженіе разстоянія имѣло точно опредѣленные предѣлы въ стоимости и времени перевозки. Устройство каналовъ и примѣненіе пара и электричества къ сухопутному и морскому передвиженію произвело рѣзкое сокращеніе издержекъ и времени, и всѣ блага, скоро портящіяся и громоздкія, стали предметомъ торговли какъ на близкомъ, такъ и на дальнемъ разстояніи. Желѣзная дорога съ избыткомъ замѣнила естественныя преимущества мѣстоположенія искусственными. Городъ, расположенный на желѣзнодорожной линіи, во всѣхъ отношеніяхъ ближе къ рынку, чѣмъ другой, не находящійся на линіи, хотя бы и съ лучшимъ природнымъ положеніемъ; узловой пунктъ нѣсколькихъ дорогъ имѣетъ преимущество надъ соперничающимъ городомъ, если даже послѣдній лучше расположенъ, но хуже обслуживается желѣзной дорогой. Съ облегченіемъ сообщеній и пониженіемъ издержекъ географическое положеніе уступаетъ искусственно созданному.

Измѣненія въ средствахъ передвиженія служатъ одной изъ главныхъ причинъ роста и упадка городовъ, странъ и народовъ: съ каждой перемѣной торговыхъ путей города прогрессируютъ или бѣднѣютъ. Такъ, напримѣръ, ограничиваясь только новѣйшей исторіей, окончаніе канала Эри въ 1825 году доставило Нью-Іорку, въ то время второстепенному торговому пункту, его первенствующее положеніе; постройка желѣзныхъ дорогъ разорила деревни, лежавшія на прежнихъ почтовыхъ трактахъ, заброшенныхъ теперь; прорытіе Панамскаго канала будетъ имѣть громадное вліяніе на промышленность южныхъ штатовъ и на благосостояніе Великобританіи.

2) Если передвиженіе товаровъ такъ вліяетъ на распредѣленіе ихъ и косвенно, снабжая ими рынокъ, вліяетъ на ихъ производство, то не менѣе велико непосредственное дѣйствіе передачи энергіи. Поскольку энергія производится топливомъ-углемъ, дровами или нефтью, можно свести передачу силы къ перевозкѣ благъ, изъ которыхъ получается энергія.

Но современное примѣненіе электричества обѣщаетъ революцію въ промышленности не только благодаря пониженію издержекъ, но и благодаря дѣйствительному преодолѣнію пространства: путемъ передачи электрической энергіи дѣйствіе водяной силы не ограничивается мѣстностями, находящимися въ непосредственномъ сосѣдствѣ съ ней. Съ постепеннымъ расширеніемъ разстоянія передачи мы можемъ ожидать значительныхъ измѣненій въ географическомъ распредѣленіи промышленныхъ центровъ. Больше того: если осуществятся мечты нѣкоторыхъ ученыхъ о собираніи въ недалекомъ будущемъ электри-

ческой энергіи съ земной поверхности, то будетъ уничтожено послѣднее звено въ цѣпи промышленныхъ преимуществъ распредѣленія энергіи въ природѣ.

Не слѣдуетъ также забывать, что къ силамъ промышленности относятся, кромѣ механическихъ, и силы человѣка, а количество рабочей силы находится тоже въ зависимости отъ легкости передвиженія. Въ современныхъ большихъ городахъ не имѣетъ существеннаго значенія, требуетъ ли перевозка благъ на домъ или на фабрику нѣсколькими часами болѣе или менѣе. За извѣстнымъ предѣломъ, однако, каждая минута пути отъ мѣста жительства имѣетъ значеніе для рабочаго. Введеніе электрическихъ путей сообщенія поразительно увеличило возможный ростъ и промышленное господство современныхъ городовъ, но пріобщеніе пригородовъ къ городамъ значительно повліяло на цѣны и измѣнило относительныя выгоды въ промышленности и хозяйствѣ внѣшнихъ и промежуточныхъ частей города. Въ условіяхъ географическаго расположенія происходятъ калейдоскопическія измѣненія.

3) Наконецъ, распространеніе знаній играло роль въ уменьшеніи значенія географическаго положенія. Почта, телеграфъ и телефонъ вмѣстѣ съ другими экономическими факторами сообщили современному рынку его международный характеръ: малѣйшее измѣненіе въ видимыхъ запасахъ пшеницы въ Миннесотѣ или хлопка въ Техасѣ отражается на ливерпульскомъ рынкѣ.

Измѣнившіяся условія производства табака на Явѣ или чая въ Китаѣ чувствуются на нью-іоркской биржѣ. Но болѣе всего ослаблена зависимость отдѣльныхъ мѣстностей и странъ отъ положенія (въ извѣстномъ смыслѣ) распространеніемъ знаній: наука международна въ своихъ произведеніяхъ; плоды открытія или изобрѣтенія недолго остаются въ исключительномъ владѣніи одного народа; производство, какъ потребленіе, становится всемірнымъ.

Такимъ образомъ ясно, что хотя внѣшняя природа и играетъ важную роль въ экономической жизни человѣка, прогрессъ цивилизаціи позволяетъ использовать безчисленными способами однѣ силы природы для противодѣйствія и ослабленія вліянія другихъ. Природа остается и теперь госпожей, но человѣкъ можетъ въ извѣстныхъ предѣлахъ освободиться отъ подчиненія ей и обезпечить себѣ господство надъ ней, условіе благосостоянія и прогресса.

ГЛАВА IV.

Населеніе.

20. Литература.

C. D. Wright, Practical Sociology (Am. Citiren Series, 1904), гл. II, V VIII; R. Mayo-Smith, Statistics and Sociology (1895), ч. I; A. F. Weber Growth of Cities (1899), гл. III, V, VI; Twelfth Census, томы о народонаселеніи; W. F. Willcox, A Discussion of the Increase of Population (Twelfth Census, Bulletin, № 4, 1904), U. S. Industrial Commission, Докладъ XIX (1902) 1—13; Tenement House Department of New Jork City, Первый докладъ (2 тома, 1904); W. Ogle, on Marriage Rates and Marriage Ages (Jour. Stat. Soc., LIII, 1890); J. Bertillon, Morbidity and Mortalisy according to occupation (Ibid., LV, 1892); F. S. Crum, Marriage Rate in Massachusetts (Am. Statist. Assoc. Publications, V, 1896) и Birth Rate in Massachusetts (Quart. Jour. Econ., XI, 1897); R. R. Kuczynsky, The Fecundity of the Native and Foreign Born Population in Massachusetts (Ibid., XVI, 1902); J. Bouar, Malthus and his work (1885); H. Spencer, Principles of Biology, ч. VI, гл. XII; S. N. Patten, The Law of Population Restated (Pol. Sc. Quart., X, 1895); F. A. Fetter, The Essay of Malthus; a Centennial Review Jale Review, VII, 1899), E. A. Ross, Foundations of Sociology (1905), гл. II.

21. Густота населенія.

Въ то время, какъ вопросъ о внѣшней природѣ относится прежде всего къ области физики, вопросъ о народонаселеніи, будучи преимущественно біологическимъ и соціологическимъ, въ то же время представляетъ экономическій интересъ. Онъ имѣетъ отношеніе къ области производства, поскольку имѣется связь между величиною и составомъ населенія съ одной стороны и созданіемъ богатства съ другой; онъ касается и вопроса о распредѣленіи, потому что при данныхъ размѣрахъ производства доля, причитающаяся на душу (частное), очевидно, зависитъ отъ величины дѣлителя.

Отдѣлъ о населеніи распадается на ученіе о состояніи и ученіе о движеніи населенія. Подъ состояніемъ населенія подразумѣвается его густота и распредѣленіе, а подъ движеніемъ его ростъ и его подвижность.

Густота населенія обусловлена характеромъ экономическихъ условій и ступенью экономическаго развитія. Это значитъ, что она зависитъ не только отъ самихъ внѣшнихъ условій, но и отъ того, какъ они

использованы человѣкомъ. Густота и распредѣленіе населенія, въ зависимости отъ осушенія почвы, высоты, температуры и влажности— факторовъ, которые играютъ значительную роль въ таблицахъ американскихъ цензовъ, — могутъ тутъ не приниматься въ разсчетъ, какъ находящіеся подъ вліяніемъ естественныхъ условій. Человѣкъ, видоизмѣняя окружающее, становится все болѣе значительнымъ факторомъ въ экономическомъ прогрессѣ. Напримѣръ, ясно, что въ охотничій періодъ одна квадратная миля вмѣщала меньше жителей, нежели въ пастушескій, и что земледѣльческое населеніе должно быть рѣже разселено, чѣмъ промышленное. Въ земледѣльческой общинѣ, въ свою очередь, густота населенія различна въ зависимости отъ характера обработки земли. Народонаселеніе обусловлено величиной предложенія пищевыхъ продуктовъ, которая зависитъ не только отъ числа акровъ, но и отъ размѣра продукта, получаемаго съ каждаго акра.

Когда община теряетъ свою самостоятельность и вступаетъ въ обмѣнъ съ другою, становится возможнымъ большее неравенство въ густотѣ населенія. Промышленныя и торговыя общины обмѣниваютъ свои обработанные продукты на сырые матеріалы земледѣльческихъ областей. Все населеніе всегда зависитъ отъ всего размѣра предложенія пищевыхъ продуктовъ, а излишекъ послѣднихъ, произведенный земледѣльческой группой населенія, поглощается промышленной и торговой группами, при чемъ въ результатѣ получается большее сосредоточеніе населенія въ послѣдней. Такимъ образомъ густота населенія въ какой-либо отдѣльной странѣ, вышедшей за предѣлы первобытныхъ экономическихъ условій, или въ части ея, не столько зависитъ отъ количества произведенныхъ пищевыхъ продуктовъ, сколько отъ наличности богатства, которое можетъ доставить пищу. Въ Англіи на протяженіи всего средневѣкового періода было гораздо болѣе рѣдкое населеніе, чѣмъ во Франціи: хотя онѣ обѣ вывозили пшеницу, первая была болѣе земледѣльческой страной; но въ XIX столѣтіи, съ изумительнымъ возрастаніемъ промышленности и торговли, Англія стала ввозить хлѣбъ и по густотѣ населенія скоро превзошла Францію. Нижеслѣдующая таблица, которая заключаетъ въ себѣ количества жителей на квадратную милю въ 1900—1901 гг., показываетъ вліяніе экономическихъ условій на густоту населенія:

Бельгія	589	Соед. Королевство .	344
Англія	437	Японія	296
Нидерланды	416	Италія	294

Швейцарія	207	Испанія	97
Франція	188	Россія	51
Индія	167	Турція	33
Германія	270	Соед. Штаты . . .	25
Китай	266	Канада	1,75
Австрія	226	Ю. Австралія . . .	0,33

Въ этой таблицѣ обращаетъ на себя вниманіе прежде всего то, что весьма интенсивное земледѣліе, соединенное съ развитой торговлей, какъ въ Китаѣ и Японіи, можетъ вынести населеніе столь же густое, какъ и въ странѣ съ высоко-развитой современной промышленностью, и затѣмъ то, что наибольшая густота населенія приходится на тѣ страны, какъ Бельгія, Англія и Голландія, которыя соединяютъ очень разнообразную промышленность съ очень интенсивнымъ земледѣліемъ. На различныхъ ступеняхъ экономическаго развитія вмѣщается различное количество населенія, что иллюстрируется данными, относящимися къ Соединеннымъ Штатамъ. Цензъ 1900 г. дѣлитъ страну на 6 группъ съ относительной густотой населенія до двухъ, отъ двухъ до шести, отъ шести до восемнадцати, отъ восемнадцати до сорока пяти, отъ сорока пяти, до девятидесяти и болѣе девятидесяти жителей на квадратную милю. Первая группа содержитъ охотничью (hunting и trapping), рыболовную, лѣсоводную и рудокопную области; вторая заключаетъ въ себѣ области скотоводства; третья— чисто-земледѣльческіе районы; въ четвертой группѣ, хотя главнымъ образомъ земледѣльческой, торговля и промышленность уже начали дѣлать успѣхи; а въ пятой и шестой группахъ безпрерывно возрастаетъ вліяніе обрабатывающей промышленности. Считая по штатамъ, а не по областямъ, въ восьми штатахъ, именно въ Огіо, Мэрилэндѣ, Пенсильваніи, Нью-Іоркѣ, Коннектикутѣ, Нью-Джерсеѣ, Массачусетѣ и Родъ-Айлэндѣ, густота населенія превышаетъ 100 Положеніе вещей въ каждомъ штатѣ указано въ діаграммѣ см. стр. 44[a], изъ которой видно, что въ нѣкоторыхъ изъ промышленныхъ штатовъ густота населенія почти та же, что въ Европѣ.

22. Сосредоточеніе населенія.

Отъ густоты населенія нѣсколько отличается его сосредоточеніе, подъ которымъ разумѣется распредѣленіе населенія между городомъ

и деревнею. Обыкновенно, чѣмъ больше густота населенія, тѣмъ больше и сосредоточеніе, хотя и не безусловно. Нью-Гемпширъ, напримѣръ, имѣетъ бо́льшую густоту населенія, чѣмъ Калифорнія, но въ немъ меньше городского населенія.

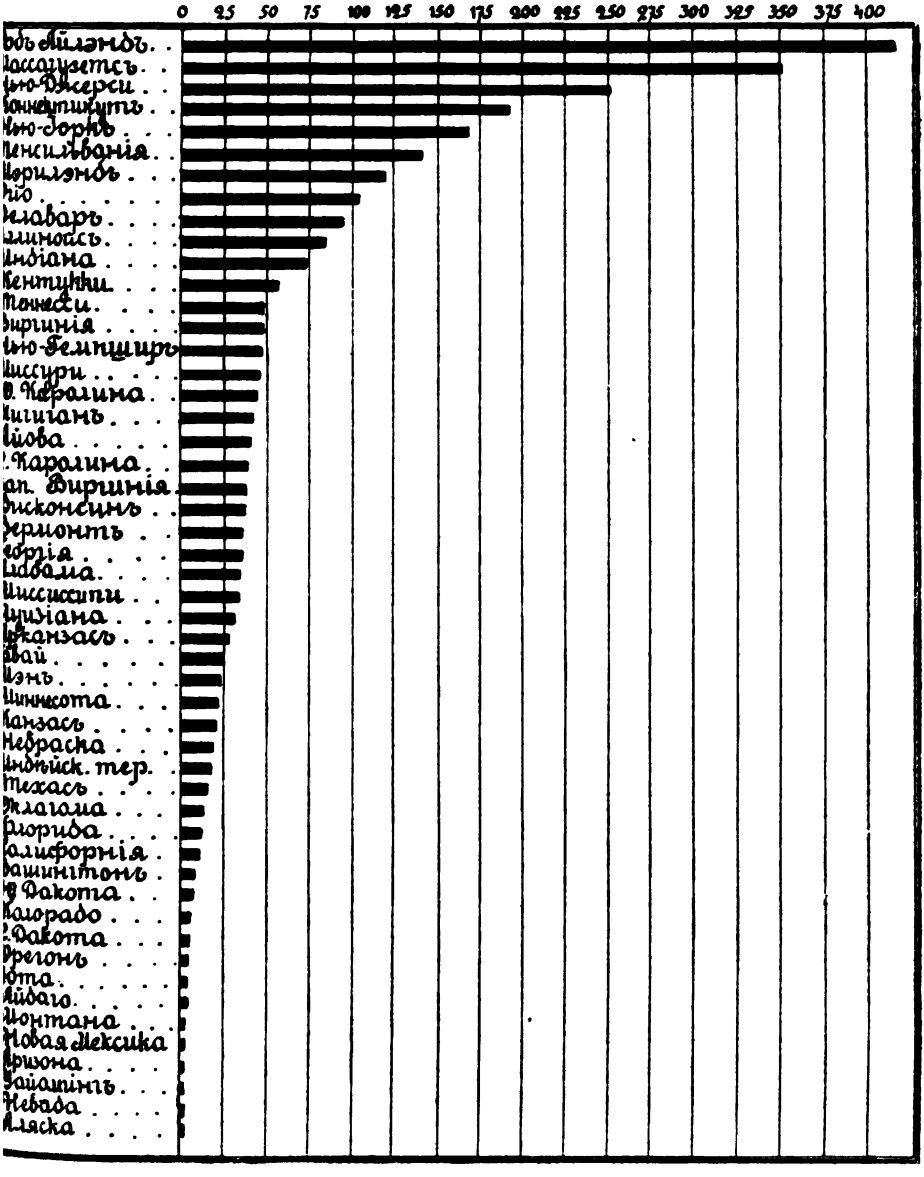
Революція въ обрабатывающей промышленности, происходившая въ XIX столѣтіи, и измѣненія въ средствахъ сообщенія и въ торговлѣ, которыми она сопровождалась, главнымъ образомъ и вызвали приливъ населенія въ города. Въ 1790 г. 3,14% американскаго населенія жило въ городахъ съ 10.000 и болѣе жителей; сто лѣтъ спустя семь колоній Австралазіи съ почти тѣмъ же населеніемъ, что въ Соединенныхъ Штатахъ сто лѣтъ назадъ, имѣли 33,20% жителей въ городахъ той же величины. Въ 1790 г. 3,40% населенія Соединенныхъ Штатовъ жило въ городахъ съ 8.000 и болѣе жителей; въ 1900 г. это отношеніе возрасло до 33,1%. Если мы включимъ въ число городского населенія центры съ 4.000 жителей, то получимъ 37,3%. Въ нѣкоторыхъ штатахъ процентъ гораздо выше. Если мы возьмемъ штаты, городское населеніе которыхъ превышаетъ среднее число для всей страны, то процентное отношеніе населенія, живущаге въ городахъ съ числомъ жителей не меньше 8.000, представляется въ слѣдующемъ видѣ: Колорадо — 38; Нью-Гемпширъ и Огіо — 39; Делаваръ — 41; Калифорнія — 44; Пенсильванія — 46; Мэрилэндъ и Иллинойсъ—47; Коннектикутъ—53; Нью-Джерсей—61; Нью-Іоркъ—69: Массачусетъ — 76; Родъ-Айлэндъ — 81. За исключеніемъ Колорадо, главнаго центра горной промышленности, это, какъ видно, все промышленные и торговые центры. Въ немногихъ штатахъ городское населеніе даже равняется или превышаетъ городское населеніе Англіи и Валлиса, которое достигло въ 1901 г. 68% въ городахъ съ населеніемъ болѣе 10.000 и 77% въ городахъ съ населеніемъ болѣе 3.000. Изъ другихъ европейскихъ странъ лишь Бельгія и Голландія нѣсколько превышаютъ общую среднюю для Соединенныхъ Штатовъ, тогда какъ германская почти равна ей, а французская немного ниже ея.

Въ предѣлахъ одного и того же города степень сосредоточенія населенія различна для разныхъ кварталовъ въ почти столь же замѣтной мѣрѣ, какъ и въ различныхъ частяхъ страны. Торговые кварталы имѣютъ главнымъ образомъ дневное населеніе, богатые жилые кварталы населены сравнительно рѣдко, въ бѣдныхъ кварталахъ чрезвычайно густое населеніе. Хотя недавнія примѣненія электричества для надобностей передвиженія чрезвычайно расширили пригородную площадь, все же существуютъ еще мѣстности, въ которыхъ

Число жителей

на квадратную милю по штатамъ и территоріямъ въ 1900 г.

Примѣч: эта діаграмма не содержитъ въ себѣ дистрикта Колумбіи, который имѣлъ въ 1900 г. 4,645.3 жителя на кв. милю.



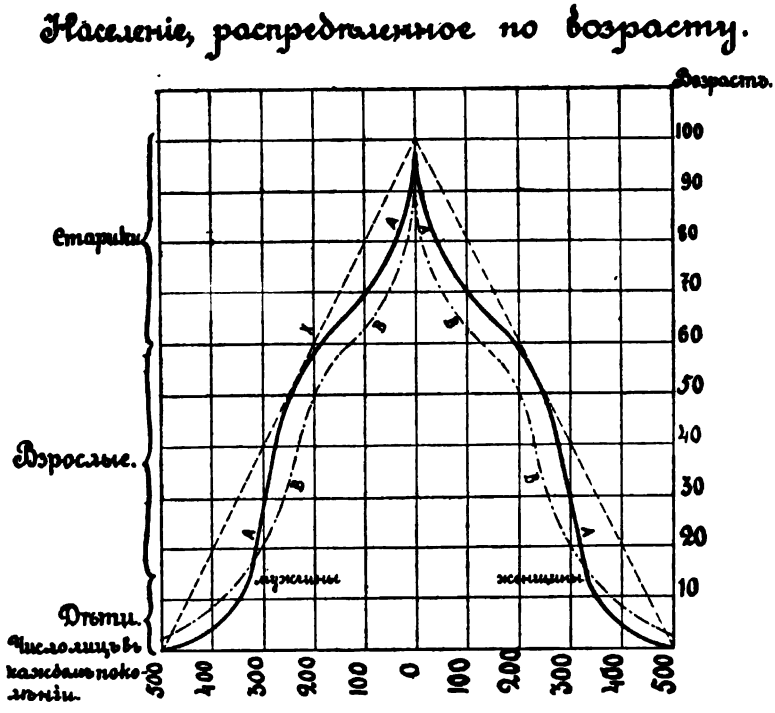
скопленіе въ центрахъ возрастаетъ изъ года въ годъ, такъ какъ на него, повидимому, не вліяетъ быстрота передвиженія. Въ десятомъ участкѣ Нью-Іорка, напримѣръ,—наиболѣе густо населенномъ мѣстѣ во всемъ цивилизованномъ мірѣ — число жителей на акръ, которое составляло 524 въ 1890 г., возрасло до 670 въ 1904 г.; тогда какъ по переписи, сдѣланной отдѣломъ жилищной статистики (Tenement House Department), въ нѣкоторыхъ участкахъ населеніе превышало 1.000 человѣкъ на акръ. Сравнительно съ этимъ самыя высокія европейскія цифры кажутся незначительными: Josefstadt въ Прагѣ—485; Bonne-Nouvelle въ Парижѣ—434; Bethnal Green North въ Лондонѣ—365.

Если принять во вниманіе, что въ Соединенныхъ Штатахъ въ общемъ болѣе $^1/_3$, а въ нѣкоторыхъ штатахъ $^2/_3$ или $^3/_4$ населенія живетъ теперь въ городахъ, и если мы замѣтимъ, что прогрессъ сосредоточенія не уменьшается, то становится очевиднымъ, что въ результатѣ измѣненія въ экономическихъ условіяхъ проблемы національной жизни будущаго въ значительной степени становятся проблемами городовъ. Послѣднія же, однако, преимущественно соціальнаго и политическаго характера. Поскольку онѣ экономическія по характеру, онѣ находятся преимущественно въ зависимости отъ такихъ факторовъ, какъ вліяніе городской ренты на издержки существованія и на высоту заработной платы, какъ вліяніе концентраціи труда и капитала на производство и распредѣленіе и какъ слѣдствія роста городского населенія на счетъ уменьшенія населенія сельскихъ общинъ и недостатка фермерскаго труда. Нѣкоторые изъ нихъ будутъ изслѣдованы ниже.

23. Распредѣленіе населенія.

Къ числу прочихъ условій распредѣленія населенія, имѣющихъ важное экономическое значеніе, относятся полъ, возрастъ и профессія. Процентное отношеніе женщинъ оказываетъ вліяніе на рабочій рынокъ, поскольку онѣ являются работницами; между тѣмъ значительное преобладаніе того или другого пола не только вліяетъ на браки и плодовитость, но и играетъ роль въ общественной жизни вообще. При нормальныхъ условіяхъ въ настоящее время количество женщинъ нѣсколько превышаетъ число мужчинъ. Такъ, въ Европѣ приходится 1.064 женщины на 1.000 мужчинъ. Хотя мальчиковъ рождается больше, чѣмъ дѣвочекъ, однако смертность между мужчинами обыкновенно

больше, что объясняется отчасти ихъ болѣе опасными для жизни профессіями, отчасти менѣе регулярною жизнью. Въ менѣе культурныхъ древнихъ странахъ мужчинъ обыкновенно больше, чѣмъ женщинъ, что по всѣмъ вѣроятіямъ должно быть приписано тому, что



Треугольникъ X X представляетъ собою воображаемое населеніе, вполнѣ неподвижное, возрастающее ежегодно на постоянную цифру рожденій и уменьшающееся на равное число смертей, распредѣленныхъ въ совершенно равной степени между всѣми возрастами.

Фигура А А представляетъ собою населеніе почти неподвижное съ низкими коэффиціентами рождаемости и смерти и съ незначительной иммиграціей или эмиграціей.

Фигура В В представляетъ собою населеніе съ высокими коэффиціентами рождаемости и смертности и большою эмиграціей.

Американскія условія выражены сочетаніемъ верхней части А и нижней части В, образующимъ кривую.

тамъ болѣе тяжелыя работы приходятся на долю женщинъ. Въ новыхъ странахъ, подобно Америкѣ, тоже наблюдается нѣкоторое превышеніе числа мужчинъ, объясняемое главнымъ образомъ эмиграціей:

[1]) Изъ Левассера „La Population française“, т. II (1891), стр. 257—260.

на 100 человѣкъ приходится 51,2 мужчинъ и 48,8 женщинъ. Противоположность между новыми и старыми мѣстностями наблюдается на примѣрѣ Массачусета, въ которомъ больше женщинъ (51,3%), и Уайоминга (37,1%). Преимущественно экономическій характеръ причинъ, вліяющихъ на распредѣленіе населенія по полу, доказывается тѣмъ, что въ промышленныхъ и торговыхъ центрахъ американскихъ или иностранныхъ, въ которыхъ тяжелый трудъ и нервное напряженіе составляютъ удѣлъ мужчинъ, всегда явно выраженъ перевѣсъ женщинъ.

Распредѣленіе населенія по возрасту имѣетъ важныя соціальныя и политическія стороны, именно обусловливая число учащихся, избирателей и призываемыхъ на военную службу [1]). Съ точки зрѣнія экономической, однако, важнѣйшее значеніе имѣетъ распредѣленіе населенія по занятіямъ, хотя отношенія между производительными классами значительно разнятся, соотвѣтственно условіямъ дѣтскаго труда; за предѣлы трудоспособнаго возраста принимаютъ обыкновенно 15 и 65 лѣтъ. Какъ на это часто указывалось и какъ это подтверждается таблицей на стр. 46-й, распредѣленіе населенія по возрасту можно обыкновенно сравнивать съ пирамидой, основаніе которой образуютъ дѣти, а вершину старики. Когда населеніе быстро растетъ, основаніе широко; когда оно растетъ медленно, основаніе узко и верхняя часть пирамиды, представляющая старшіе классы, становится выпуклой, образуя колоколъ. Подобные же результаты получаются при переселенческихъ движеніяхъ. Если иммиграція велика, группы средняго возраста увеличиваются и кривая можетъ сравниться съ волчкомъ; при эмиграціи кривая осѣдаетъ къ серединѣ и выглядитъ точно шпилька. Главнымъ образомъ благодаря этому въ промышленныхъ штатахъ, также какъ въ городскихъ центрахъ, кривая подобна волчку, съ весьма большой пропорціей продуктивныхъ классовъ. Различіе между промышленными и непромышленными штатами наглядно изображено на слѣдующей таблицѣ, указывающей на распредѣленіе населенія по возрасту въ процентныхъ отношеніяхъ:

Годы:	0 - 15	15—65	65.
Соедин. Штаты	34,30	61,66	4,04
Массачусетъ . .	27,36	67,54	5,10
Ю. Дакота . . .	39,32	58,57	2,31

[1]) Изъ 76 милліоновъ населенія Соединенныхъ Штатовъ въ 1900 г 26 милліоновъ обоего пола были въ школьномъ возрастѣ (между 5-ью и 20-ью годами), 21 милліонъ мужчинъ въ возрастѣ политической зрѣлости (свыше 21 года) и 16 милліоновъ мужчинъ въ возрастѣ призыва на военную службу (отъ 18 до 44 лѣтъ).

Число лицъ продуктивнаго возраста въ Массачусетѣ почти на 10% больше, чѣмъ въ Ю. Дакотѣ. Сходныя данныя даетъ и иностранная статистика.

Распредѣленіе населенія по занятіямъ, конечно, очень тѣсно связано со степенью эксплоатаціи экономическихъ силъ. Поэтому сравнительныя статистическія данныя, относящіяся къ разнымъ странамъ, не имѣютъ значенія. Ниже помѣщенная таблица свидѣтельствуетъ о большомъ ростѣ промышленныхъ классовъ въ Соединенныхъ Штатахъ и освѣщаютъ интересную сторону относительной важности различныхъ промышленныхъ занятій съ точки зрѣнія распредѣленія населенія.

Распредѣленіе населенія Соединенныхъ Штатовъ по занятіямъ въ процентныхъ отношеніяхъ.

	1880.	1890.	1900.
Земледѣліе	44,3	37,7	35,7
Профессіональная служба	3,5	4,1	4,3
Домашнія и личныя услуги	19,7	18,6	19,2
Торговля и перевозка	10,7	14,6	16,4
Мануфактура и механическое производство	21,8	25,0	24,4

Число лицъ, занятыхъ въ различныхъ отрасляхъ труда въ 1900 г. [1]).

Плотники и столяры	600.252
Швеи, бѣлошвейки и модистки	585.685
Служащіе на паровыхъ желѣзныхъ дорогахъ	582.150
Рудокопы и каменоломщики	563.866
Рабочіе по выдѣлкѣ желѣза и стали	290.611
Машинисты	283.145
Маляры, стекольщики и лакировщики	277.541
Бумагопрядильщики	246.004
Портные и портнихи	229.649
Кузнецы	226.477
Инженеры и кочегары (кромѣ желѣзнодорожныхъ)	223.495
Сапожники и башмачники	208.912
Лѣсопильщики и стругальщики	161.624
Каменщики	160.805
Типографщики, литографщики и прессовщики	155.147
Рабочіе въ сигарныхъ и табачныхъ производствахъ	131.452

[1]) Исключая купцовъ, приказчиковъ, ломовыхъ извозчиковъ и агентовъ.

24. Ростъ населенія.

Ростъ населенія вообще зависитъ отъ браковъ. Къ числу дѣтей законнорожденныхъ надобно всегда прибавлять дѣтей внѣбрачныхъ, которыя составляютъ въ различныхъ странахъ отъ 3-хъ до 14-ти %% общаго числа. Въ нѣкоторыхъ большихъ городахъ, какъ, напримѣръ, въ Парижѣ, эта величина поднимается до 24%, а тамъ, гдѣ,—какъ прежде было въ Баваріи—существуютъ особенно строгіе брачные законы,—даже выше. Процентное отношеніе неженатыхъ свыше пятнадцати лѣтъ колеблется въ различныхъ странахъ между 30 и 50%-ами, составляя въ Америкѣ 40% для мужчинъ и 31% для женщинъ. Если же мы возьмемъ болѣе узкій кругъ населенія, именно между сорока и шестидесятью годами, какъ возрастъ, въ которомъ человѣкъ обыкновенно состоитъ уже въ бракѣ, число неженатыхъ составитъ лишь отъ 12 до 15%. Въ американскихъ городахъ число неженатыхъ больше, что объясняется отчасти поздними браками и отчасти значительной эмиграціей молодыхъ, несостоящихъ въ бракѣ, лицъ. Нормальное число вступающихъ въ бракъ колеблется въ большинствѣ странъ между 14 и 18 лицами на каждую 1000 населенія въ годъ, при чемъ бываютъ значительныя отступленія въ связи съ общими экономическими условіями. Періоды упадка, напримѣръ, конечно, уменьшаютъ стремленіе къ бракамъ, тогда какъ, съ другой стороны, при благопріятныхъ для примѣненія труда женщинъ условіяхъ, какъ въ нѣкоторыхъ городахъ Новой Англіи, количество браковъ особенно велико.

Едва-ли не большее значеніе, чѣмъ количество браковъ, имѣетъ плодовитость ихъ. При сравненіи числа рожденій со всѣмъ числомъ населенія получается приблизительная цифра рождаемости. При сравненіи же количества рожденій съ числомъ женщинъ въ возрастѣ, когда онѣ способны производить дѣтей (отъ 15 до 50 лѣтъ), получается точная или правильная цифра рождаемости. Среднее число дѣтей на семью въ различныхъ странахъ колеблется между 3 и 5. Въ одной и той же странѣ плодовитость зависитъ не только отъ цвѣта и расы, какъ, напримѣръ, въ Соединенныхъ Штатахъ, но также и отъ соціальныхъ и экономическихъ условій, соотвѣтствующихъ вліянію соображеній благоразумія. Извѣстно, что въ наиболѣе бѣдныхъ классахъ плодовитость наибольшая. Въ настоящее время установлено, что рождаемость, какъ и вступленіе въ бракъ, различно въ городахъ одинаковой величины въ зависимости отъ преобладанія той

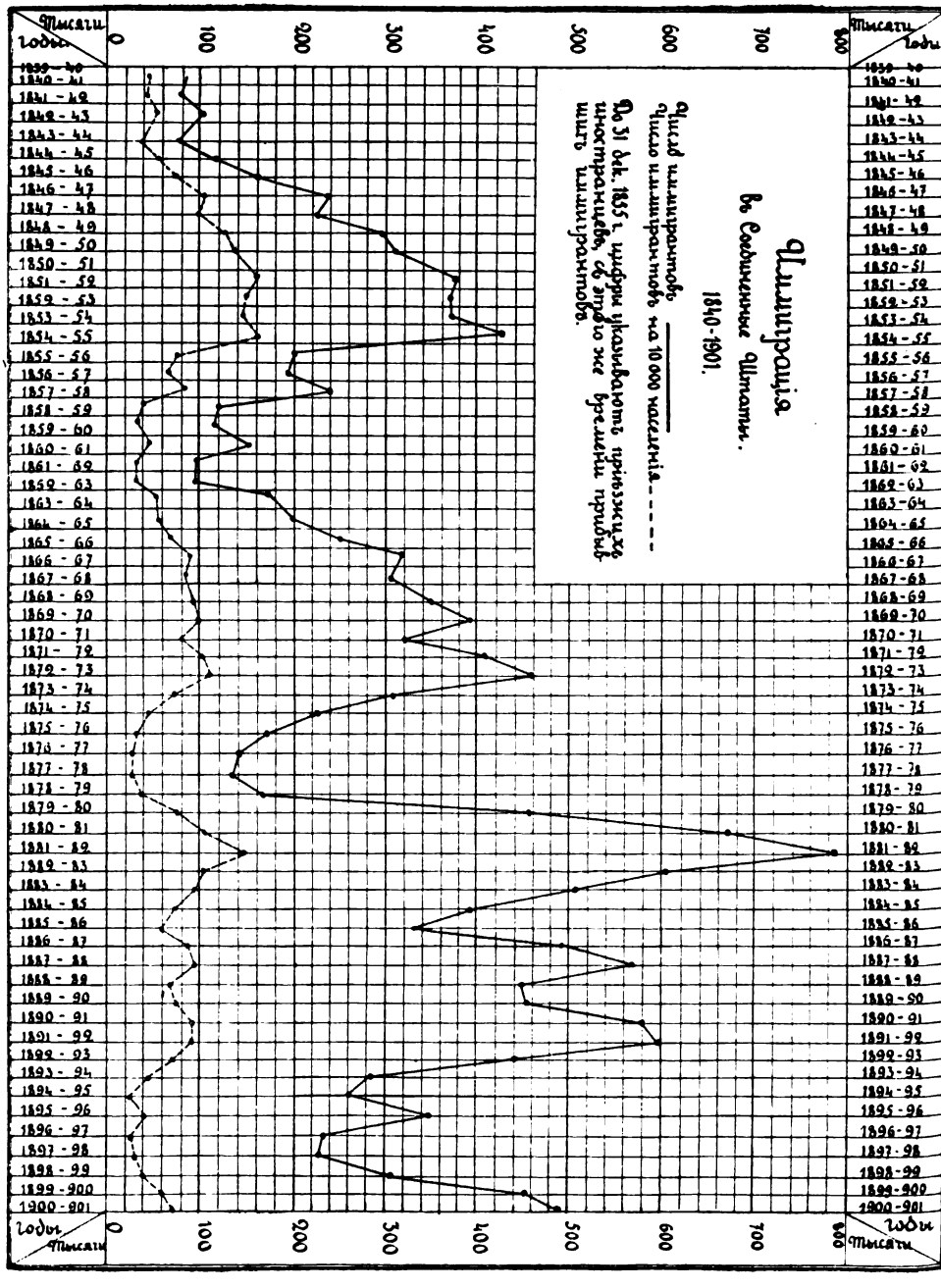
или другой отрасли промышленности или труда. Число рожденій на 1000 всего населенія колеблется между исключительно малой цифрой 22 для Франціи, и приблизительно 50 для Россіи и Индіи. Для Соединенныхъ Штатовъ она составляетъ свыше 35, но быстро падаетъ для Восточныхъ Штатовъ. Въ значительной части Новой Англіи рождаемость среди туземцевъ ниже, чѣмъ во Франціи, и даже столь низка, что еслибъ не значительно большая плодовитость среди иностранцевъ, тамъ было бы меньше рожденій, чѣмъ смертей.

Ростъ населенія, какъ я объ этомъ только-что вскользь упомянулъ, зависитъ не только отъ рождаемости, но и отъ смертности. Соціальный прогрессъ совершенно различенъ въ зависимости отъ того, вызывается ли ростъ населенія первою или второю изъ этихъ причинъ. Если и допустимъ взглядъ, одобряющій низкую рождаемость, то касательно высокой смертности можетъ быть лишь одно мнѣніе, именно, что она нежелательна. Въ наше время, наконецъ, культура старается всевозможными способами задержать смертность и продлить человѣческую жизнь.

Совершенно безполезно подкрѣплять статистическими данными такія явленія, какъ различіе смертности въ зависимости отъ временъ года, возраста и пола. Въ теплыхъ странахъ лѣто, а въ холодныхъ зима наиболѣе опасна. Повсюду наибольшая смертность обыкновенно среди дѣтей и почти вездѣ смертность среди мужчинъ нѣсколько выше, чѣмъ среди женщинъ. При сравненіяхъ мы должны опять-таки принимать во вниманіе различіе между приблизительной и точной цифрой смертности. Обычный масштабъ — это число смертей на 1000 человѣкъ населенія. Однако въ виду того, что смертность различается по полу и возрасту, сравненіе становится точнымъ только, если берется населеніе того же пола и возраста. Величина, выражающая это соотношеніе, называется правильной или точной смертностью. Съ другой стороны, въ странѣ съ относительно большимъ числомъ дѣтей цифра смертности выше. Предпринятыя для общихъ надобностей изысканія показали, что результаты какъ перваго періода, приблизительнаго, такъ и второго, точнаго, не въ такой мѣрѣ различны, чтобы измѣнить представленіе о сравнительномъ положеніи различныхъ странъ. Въ американской статистикѣ достигнута еще большая точность, благодаря тому, что принимаются во вниманіе расовыя условія, подобно возрастнымъ. Нормальная смертность въ современныхъ государствахъ, выраженная въ грубыхъ цифрахъ, колеблется между 17 и 21 на 1000, что соотвѣтствуетъ положенію вещей въ Соединенныхъ Штатахъ въ 1900 г.

Иммиграція

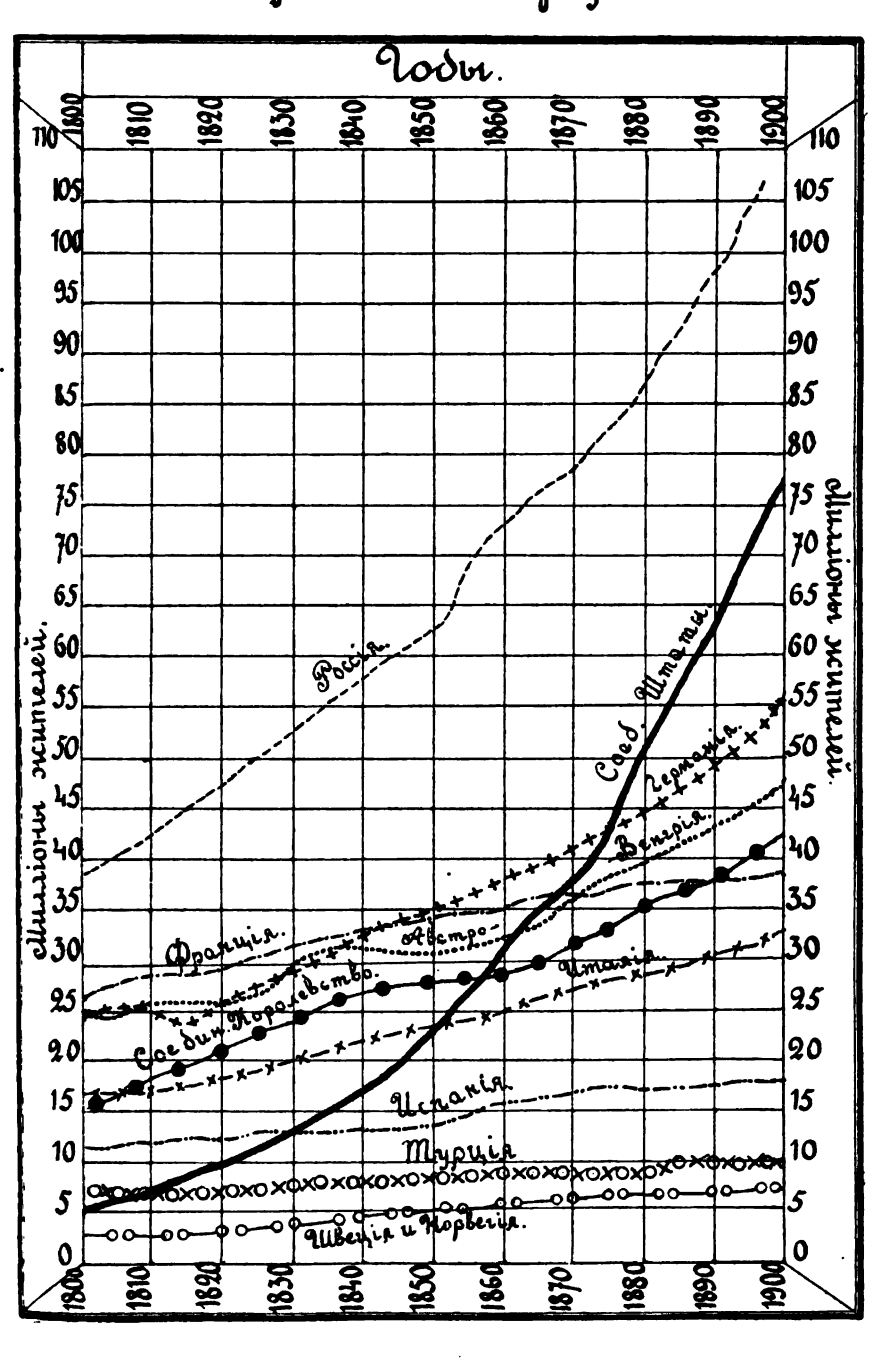
въ Соединенные Штаты 1840–1901 г.г.



Число иммигрантовъ ————

Число иммигрантовъ на 10.000 населенія - - - - - - - - - - - -

Ростъ населенія въ Соединенныхъ Штатахъ и въ главныхъ Европейскихъ государствахъ съ 1800 г. до 1900 г.



Въ городахъ смертность значительно выше, чѣмъ въ деревнѣ, гдѣ она подчасъ падаетъ до 14 или 15, тогда какъ въ нѣкоторыхъ нездоровыхъ городскихъ мѣстностяхъ Америки иногда возрастаетъ до 35 или даже 50. За послѣднее время смертность замѣтно уменьшилась, благодаря прогрессу науки, борющейся съ болѣзнями, благодаря уменьшенію войнъ и благодаря экономическимъ измѣненіямъ, которыя посильно устранили голодъ; конечно, я не принимаю во вниманіе относительно отсталыя страны (какъ Россія и Индія). Наибольшаго прогресса въ отношеніи смертности достигли города, благодаря колоссальнымъ успѣхамъ въ области современнаго оздоровленія, надзора надъ пищевыми продуктами и молокомъ, улучшенію жилищъ и увеличенію насажденій: за столѣтіе смертность Вѣны упала съ 60 до 23, за 25 лѣтъ смертность Лондона — съ 50 до 25, за полвѣка смертность Нью-Іорка, съ 32 до 20. Въ нѣкоторыхъ образцовыхъ городахъ смертность стала даже ниже, чѣмъ въ сельскихъ общинахъ.

25. Переселеніе населенія.

Послѣднимъ факторомъ, вліяющимъ на измѣненіе населенія, является переселеніе. Во внутреннемъ переселеніи съ мѣста на мѣсто, какъ и въ переходѣ отъ одной отрасли труда къ другой, главнымъ образомъ обнаруживается современная подвижность труда. Въ прежнія времена обычай, касты, законы о переселеніяхъ и т. п. ставили серьезныя преграды къ такого рода движеніямъ. Въ настоящее время, подъ давленіемъ экономическаго мотива, населеніе мѣняетъ мѣстожительство въ поискахъ за лучшими условіями труда. Переселеніе изъ одной страны въ другую принимаетъ форму эмиграціи или иммиграціи. Въ то время, какъ иммиграція увеличиваетъ населеніе новыхъ странъ, эмиграція лишь рѣдко уменьшаетъ населеніе старыхъ, такъ какъ убыль, происшедшая вслѣдствіе эмиграціи, быстро пополняется благодаря увеличенію рождаемости, вызванному улучшеніемъ условій въ странѣ. Ирландія является въ этомъ отношеніи исключеніемъ въ силу особыхъ условій.

Если народъ эмигрируетъ въ мѣста, находящіяся въ зависимости отъ метрополіи, образуются колоніи. Колоніи служатъ не только цѣлямъ предоставленія занятій излишку населенія, но и пріобрѣтенія новыхъ рынковъ для сбыта излишка производства. Въ настоящее время можно говорить и о третьемъ видѣ колоній, которыя, подобно колоніямъ Соединенныхъ Штатовъ, не преслѣдуютъ ни цѣлей эми-

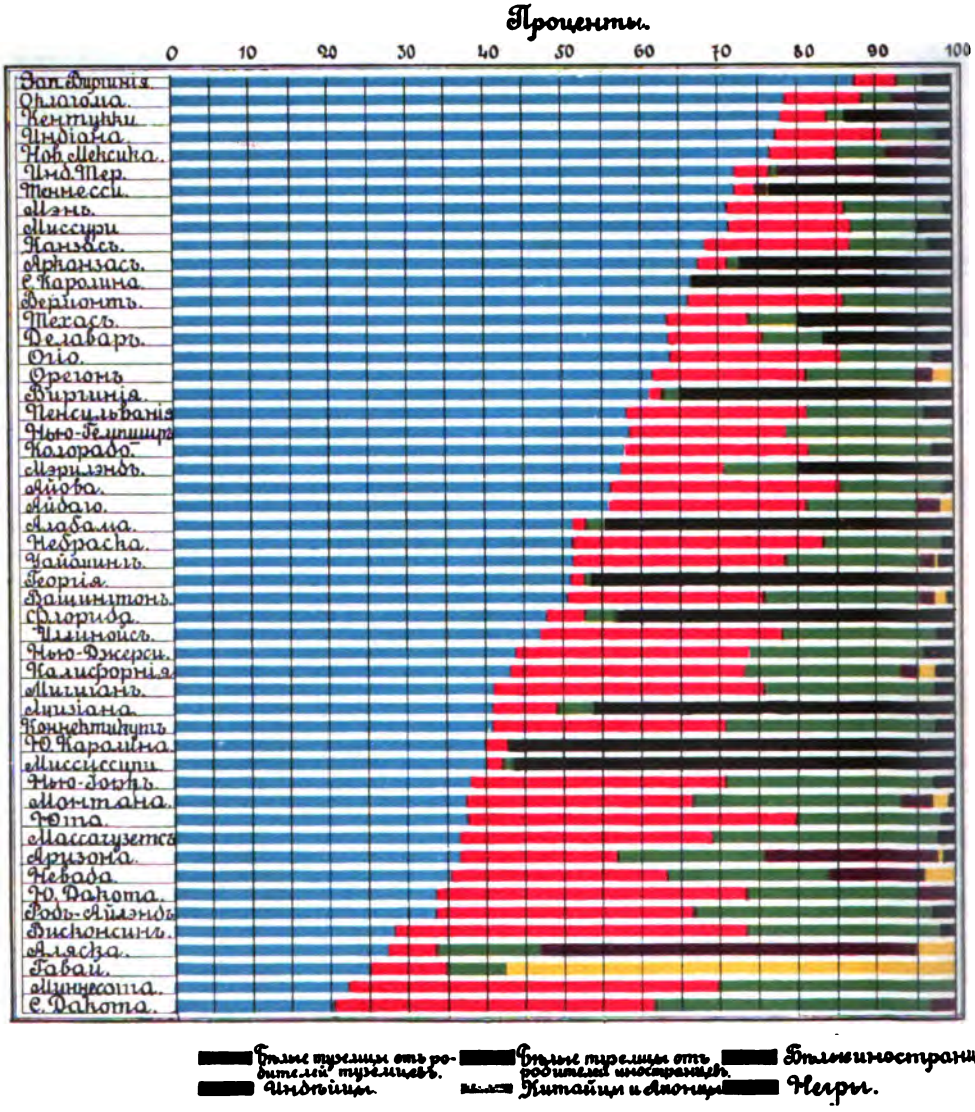
граціи, ни цѣлей эксплоатаціи, а главнымъ образомъ стремятся поднять въ политическомъ и экономическомъ отношеніи туземное населеніе.

Если мы признаемъ вмѣстѣ съ антропологами существованіе одного первоначальнаго мѣстопребыванія всей человѣческой породы, то окажется, что всѣ народы состоятъ изъ иммигрантовъ или потомковъ иммигрантовъ. Прежде передвиженіе предпринимали племена или націи; теперь это дѣлаютъ отдѣльныя лица. Въ странахъ древней цивилизаціи эти массовыя иммиграціи даже отдѣльныхъ лицъ уже давно прекратились. Однако въ странахъ, какъ Соединенные Штаты, это движеніе еще прогрессируетъ въ огромномъ размѣрѣ, по всѣмъ вѣроятіямъ, въ послѣдній разъ въ человѣческой исторіи. Хотя иммиграція сильно увеличилась за послѣдніе полъ-вѣка, все же она не опередила значительно въ ростѣ коренное населеніе. Рождаемость среди иностранцевъ составляла въ 1860 г. 13,2% всего населенія и хотя пропорція слегка поднялась въ слѣдующее десятилѣтіе, въ 1900 г. она снова понизилась почти до того же уровня— 13,7%. Это противорѣчитъ ходячему мнѣнію, но тѣмъ не менѣе это такъ. Это ясно представлено на діаграммахъ и таблицахъ, помѣщенныхъ на стр. 50[a], 52[a] и 52[b], которыя также свидѣтельствуютъ о большомъ ростѣ за послѣдніе годы иммигрантовъ изъ южной и восточной Европы, а также изображаютъ составъ населенія въ 1900 году.

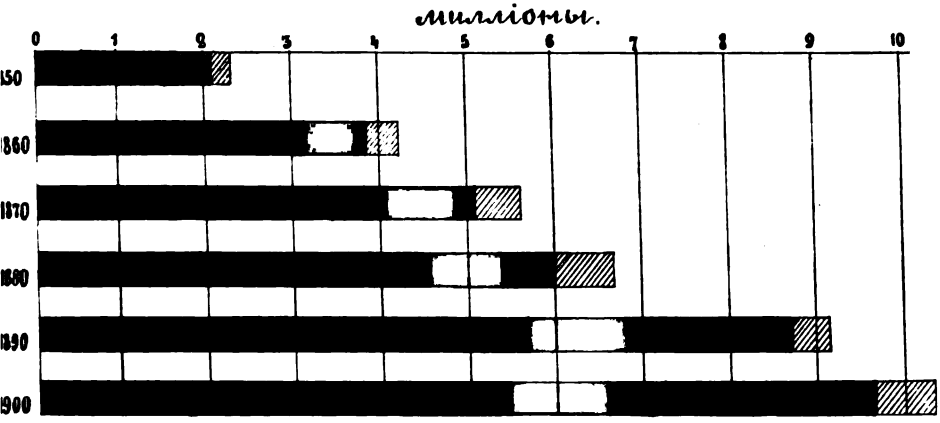
Соединяя естественный ростъ населенія съ его увеличеніемъ путемъ переселеній, мы получимъ общую цифру роста населенія. До гражданской войны населеніе Соединенныхъ Штатовъ возрастало немногимъ больше, чѣмъ на треть за десятилѣтіе. Съ 1880 г. десятилѣтній приростъ уменьшился, составляя около 25% для десятилѣтія, кончающагося въ 1890 г. и около 21% для десятилѣтія, оканчивающагося въ 1900 г. Не взирая на это уменьшеніе въ приростѣ населенія Соединенныхъ Штатовъ, его превосходитъ только населеніе Аргентины, гдѣ число приблизительно такъ же велико, какъ оно было въ Америкѣ до 1860 г. Въ Европѣ приростъ составляетъ приблизительно лишь половину прироста Соединенныхъ Штатовъ, но въ то время, какъ въ Соединенныхъ Штатахъ онъ падаетъ, въ Европѣ онъ поднимается. По таблицѣ на стр. 50[b] можно судить о сравнительномъ возрастаніи населенія въ нѣкоторыхъ изъ наиболѣе значительныхъ странъ за послѣднія десятилѣтія.

Превышеніе рожденій надъ смертями и приростъ населенія въ нѣкоторыхъ типичныхъ странахъ за 1900 г. приведены въ таблицѣ на слѣдующей страницѣ.

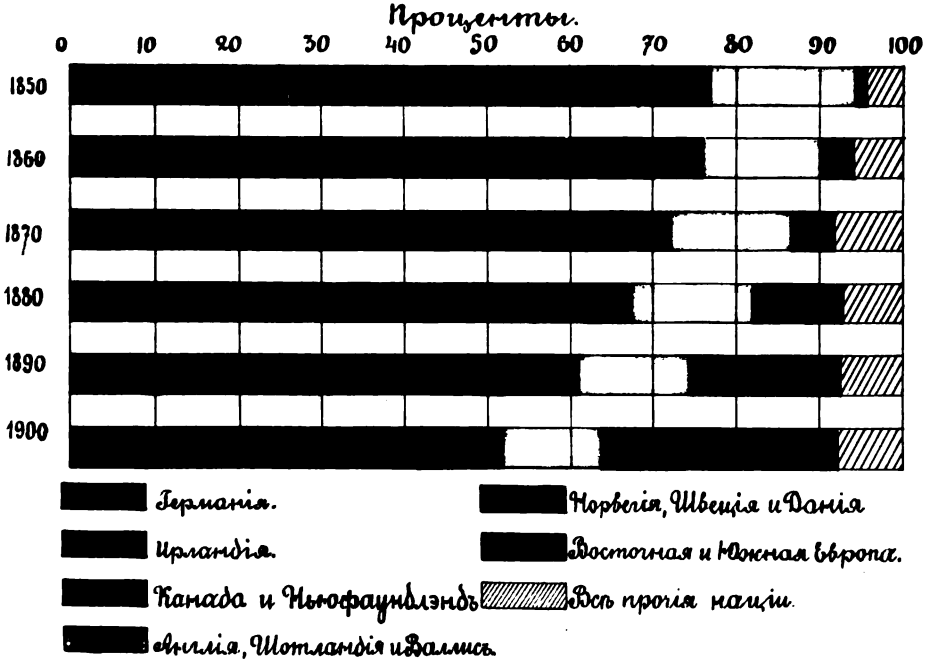
Составъ населенія штатовъ и областей: 1900 г.



1. Число рожденій среди иностранцевъ по каждому цензу, распредѣленное по главнѣйшимъ націямъ: съ 1850 г. по 1900 г.



2. Процентное отношеніе числа рожденій среди каждой изъ главнѣйшихъ націй къ общему числу рожденій среди иностранцевъ по каждому цензу: съ 1850 г. по 1900 г.



26. Законъ населенія.

Важнѣйшей проблемой въ вопросѣ о ростѣ населенія является его соотношеніе съ благосостояніемъ. Такъ называемый законъ населенія, открытый Мальтусомъ въ концѣ XVIII столѣтія, утверждаетъ, что населеніе обнаруживаетъ тенденцію возрастать скорѣе средствъ существованія, и что это давленіе населенія на послѣднія, если не устраняется предупредительными мѣрами, приводитъ къ такого рода репрессивнымъ мѣрамъ, какъ нищета, порокъ и преступленіе, которые одни только въ состояніи возстановить нарушенное равновѣсіе.

	Рождаемость.	Смертность.	Превышеніе рожденій.	%-ое отношеніе десятилѣтняго прироста.	Населеніе (безъ 000).
Соединен. Шт. . .	35,1	17,4	17,7	20,7	75.994
Англія и Валлисъ	30,1	18,4	11,7	12,1	32.526
Германія	36,2	22,5	13,7	16,2	56.367
Франція	22,2	21,6	0,6	1,7	38.590
Италія	35,5	24,6	10,9	7,2	32.475
Венгрія	40,5	30,3	10,2	10,3	19.254

Изъ этого ученія были сдѣланы три вывода, касающіеся соціализма, заработной платы и экономическаго прогресса.

1) Первый, именно соціализмъ, и пробудилъ мысли Мальтуса въ этомъ направленіи. Нѣкоторые французскіе идеалисты и ихъ англійскіе послѣдователи защищали эгалитарныя или коммунистическія схемы соціальнаго возрожденія. Мальтусъ оспаривалъ это, указывая на то, что давленіе населенія на средства существованія въ дѣйствительности исключаетъ всякія подобныя идеалистическія построенія. 2) Съ другой стороны, хотя это случилось нѣсколько позднѣе, высказанъ былъ взглядъ, по которому заработная плата зависитъ отъ спроса и предложенія, и потому рабочіе обречены на минимумъ заработной платы до тѣхъ поръ, пока количество ихъ не уменьшится. 3) Наконецъ указано было на то, что экономическому прогрессу вообще серьезно угрожала опасность избытка населенія и было высказано сомнѣніе въ томъ, можетъ ли это быть предотвращено широкимъ примѣненіемъ осторожности и воздержанія—мѣръ, въ дѣйствительность которыхъ Мальтусъ самъ не особенно вѣрилъ.

Въ первоначальной формулировкѣ своего закона Мальтусъ утвер-

ждалъ, что въ то время, какъ пища возрастаетъ въ лучшемъ случаѣ въ ариѳметической прогрессіи, населеніе возрастаетъ въ геометрической. Хотя точность этой формулы была съ успѣхомъ опровергнута, все же вопросъ о томъ, дѣйствительно ли населеніе возрастаетъ быстрѣе, нежели пища, остается открытымъ. Что касается пищи, нѣтъ сомнѣнія, что существуютъ опредѣленныя границы для ея возрастанія, хотя эти границы болѣе растяжимы, чѣмъ первоначально думали. Можетъ быть увеличена площадь обработки, могутъ быть примѣнены всякаго рода усовершенствованія, могутъ быть использованы до сихъ поръ неподозрѣваемыя силы природы, но въ концѣ концовъ, какъ мы увидимъ, законъ убывающей продуктивности, о которомъ первоначально Мальтусъ не думалъ, проявитъ себя.

Что касается населенія, то въ опроверженіе доводовъ Мальтуса выставлено было два соображенія,—одно біологическаго, другое соціально-экономическаго характера. Біологическій аргументъ утверждаетъ, что сила воспроизведенія сама уменьшается у болѣе сложныхъ и цивилизованныхъ существъ и указываетъ на небольшія семьи высшихъ классовъ и на увеличивающуюся безплодность женщины Новой Англіи. Этотъ аргументъ, однако, никоимъ образомъ не безспоренъ; и прежде всего нѣтъ увѣренности, является ли уменьшеніе прироста естественнымъ или искусственнымъ,—то есть не есть ли это намѣренный результатъ. Соціально-экономическій аргументъ указываетъ на то, что въ результатѣ соціальныхъ, а также экономическихъ условій величина семей измѣняется обратно-пропорціонально благосостоянію ихъ, и это понижаетъ приростъ. Въ бѣднѣйшихъ классахъ на каждаго ребенка смотрятъ какъ на будущаго кормильца и потому не только какъ на помощника въ недалекомъ будущемъ, но и какъ на опору въ старости. Это ведетъ къ раннимъ и часто неосмотрительнымъ бракамъ и къ большимъ семьямъ. Въ слѣдующемъ слоѣ общества требованія воспитанія и сохраненіе положенія въ обществѣ вноситъ большую осмотрительность при вступленіи въ бракъ и исключаетъ возможность столь многочисленнаго потомства. Наконецъ, въ болѣе состоятельныхъ кругахъ, желаніе основательно воспитать хотя-бы немногихъ дѣтей, также какъ желаніе избѣжать лишнихъ волненій, связанныхъ съ многочисленнымъ потомствомъ, способствуютъ уменьшенію числа дѣтей. Французскій крестьянинъ не очень разнится отъ средняго американскаго или европейскаго жителя большого города. Экономическій мотивъ можетъ быть слегка сильнѣе у перваго, другіе соціальные мотивы слегка сильнѣе у послѣдняго, но по суще-

ству они одинаковы. И этотъ аргументъ опять таки нельзя назвать анти-мальтузіанскимъ, т. к. сейчасъ описанныя явленія—результаты соображеній осторожности и слѣдовательно относятся къ числу предупредительныхъ факторовъ, указанныхъ Мальтусомъ.

Такимъ образомъ представляется, будто Мальтусъ былъ правъ въ своихъ предпосылкахъ; и такъ какъ соображенія осторожности слабы въ сравнительно бѣдныхъ классахъ, слѣдуетъ признать, что онъ былъ также правъ въ своихъ мрачныхъ предсказаніяхъ. Однако этотъ выводъ не состоятеленъ. Дѣйствительное противорѣчіе непосредственно, по крайней мѣрѣ, наблюдается не между населеніемъ и пищею, а между населеніемъ и богатствомъ или производительными силами. Благодаря надлежащей организаціи и использованію усовершенствованныхъ методовъ, производство богатства вообще можетъ быть увеличено настолько, что сдѣлаетъ возможными какъ ростъ населенія, такъ и благосостоянія. Подобное явленіе происходило, напримѣръ, на пространствѣ всего XIX столѣтія даже въ наиболѣе старыхъ европейскихъ странахъ; промышленная революція не только увеличила народное богатство, но въ значительной степени увеличила и населеніе, уменьшивъ въ то же время нищету, порокъ и преступность. На это могутъ, правда, возразить, что это исключеніе, такъ какъ это увеличеніе въ концѣ концовъ зависѣло отъ снабженія пищевыми продуктами изъ ново-открытыхъ областей Сѣверной и Южной Америки; къ этому можно добавить, что населеніе этихъ странъ увеличивается столь быстро, что раньше или позже и тамъ не будетъ излишка хлѣба для экспорта. Однако даже признавая силу этого довода и глядя въ тѣ отдаленныя времена, когда всѣ огромныя и необработанныя пока пространства земли будутъ использованы для производства пищи, все же справедливо, что ростъ богатства можетъ въ теченіе почти безконечныхъ періодовъ прокормить населеніе. Ибо, какъ на это было вскользь указано въ послѣдней главѣ, дѣйствительно интенсивная капиталистическая система сельскаго хозяйства еще никогда до сихъ поръ не осуществлялась въ широкихъ размѣрахъ. Если есть достаточно средствъ, которыя могутъ быть вложены въ землю, то есть и достаточно пищи. Съ убывающей продуктивностью земли можно бороться путемъ возрастающей продуктивности быстро прогрессирующей промышленности вообще. Правда, пища должна вздорожать, но будетъ больше богатства, при посредствѣ котораго можно пріобрѣсти ее.

Не только можетъ быть достигнутъ болѣе быстрый ростъ богатства, но, какъ мы видѣли, увеличеніе богатства само собою приводитъ въ дѣйствіе тѣ экономическія и соціальныя силы, которыя понижаютъ

приростъ населенія. Такимъ образомъ противорѣчіе между богатствомъ и населеніемъ можетъ быть примирено въ двоякомъ отношеніи. При благопріятныхъ условіяхъ населеніе можетъ возрастать постепенно, а богатство быстро.

Ясно, однако, что эти благопріятныя условія включаютъ условія какъ распредѣленія, такъ и производства. Коммунисты, противъ которыхъ Мальтусъ выступалъ, ошибались, но не въ отношеніи, указанномъ послѣднимъ. Они полагали, что одно лишь измѣненіе въ распредѣленіи богатства въ состояніи водворить благосостояніе. Они, какъ и нынѣшніе соціалисты, упускали изъ виду, что осуществленіе даже идеальнаго распредѣленія лишено значенія при отсутствіи дѣлимаго достаточной величины, и что ихъ схемы представляютъ опасность въ томъ отношеніи, что могутъ понизить продуктивность труда. Съ другой стороны доктрина фонда заработной платы англійскихъ классическихъ экономистовъ ошибочна, какъ мы увидимъ, главнымъ образомъ, въ томъ, что она проглядѣла связь между заработной платой и производствомъ и не приняла во вниманіе того обстоятельства, что при большей продуктивности труда большее количество рабочихъ вполнѣ совмѣстимо съ болѣе высокой заработной платой.

Такимъ образомъ проблема населенія въ цѣломъ не вопросъ лишь одного количества, но и вопросъ продуктивности труда и справедливаго распредѣленія. Иначе говоря, это проблема не только чиселъ, но и богатства. Хотя человѣкъ — главная рабочая сила, все же большое число другихъ равныхъ силъ создаетъ большую національную силу и власть. Но и противоположный взглядъ правиленъ, если другія силы не равны ей. Страна съ небольшимъ населеніемъ, сравнительно высоко продуктивнымъ, какъ Англія, превосходитъ болѣе населенную страну, напримѣръ, Индію. Меньшее населеніе съ болѣе равномѣрнымъ распредѣленіемъ богатства предпочтительнѣе густому населенію, въ которомъ на-ряду съ крайней нищетой господствуетъ и огромный достатокъ. Сами по себѣ количества, слѣдовательно, не являются существеннымъ моментомъ. Мысли и поступки людей съ теченіемъ времени измѣнялись. Въ классической древности, когда отсутствіе развитыхъ промышленныхъ способовъ ставило тѣсныя границы производству, избытокъ населенія былъ настоящей опасностью, которая умѣрялась, во-первыхъ, эмиграціей, во-вторыхъ, дѣтоубійствомъ. Въ средніе вѣка населеніе было рѣдкое, но тѣмъ не менѣе, вслѣдствіе неразвитаго производства, ростъ его удерживался голодомъ и болѣзнями. Ростъ предпріятій въ XV и XVI столѣтіяхъ былъ благопріятенъ росту населенія, хотя и не всегда вызывалъ его. Положеніе вещей

въ концѣ XVIII столѣтія, казалось, подтверждало опасенія Мальтуса; но почти сто лѣтъ спустя въ передовыхъ промышленныхъ странахъ вниманіе было остановлено не на чрезмѣрно быстромъ, но на чрезмѣрно медленномъ ростѣ населенія, пока во Франціи возникъ нынче вопросъ не о чрезмѣрной плодовитости, но о расовомъ самоубійствѣ.

Такимъ образомъ ученіе объ избыткѣ населенія перестало вызывать страхъ въ современномъ обществѣ. Центръ тяжести былъ перенесенъ со средствъ существованія на богатство и продуктивность. Послѣдняя, однако, зависитъ не только отъ характера и воспитанія, умственнаго, промышленнаго и этическаго, но также отъ соціальной организаціи и хозяйственныхъ методовъ. Проблема населенія, короче говоря, нынѣ является частью болѣе широкой проблемы производства и распредѣленія богатства. Въ этомъ смыслѣ она является скорѣе результатомъ, чѣмъ причиною. Если мы увеличимъ производительность труда и приблизимся къ распредѣлительной справедливости, населеніе само собой приспособится къ новымъ условіямъ, или автоматически увеличившись до уровня поднятаго благосостоянія, или же произвольно удержавшись на этомъ уровнѣ.

КНИГА II.

Развитіе экономической жизни и мысли.

ГЛАВА V.

Хозяйственныя стадіи.

27. Литература:

K. Bücher. Die Entstehung der Volkswirtschaft (послѣднее изд. 1906 г.).

R. T. Ely. Studies in the evolution of industrial society 1903, ч. I, гл. 3.—W. Ashley. English economic history (2 т. 1888—93).—E. Ienks. History of politics (1900). Types 1 и 2.—W. Cunningham. Growth of english industry (3 т., 1905) и Western civilisation (1900).—I. Hobson. Evolution of modern capitalism 1894 (есть русск. пер.).—E. Simcux. Primitive civilizations (2 т. 1897).—O. Peshel. Races of mankind (1876).—F. Ratzel. History of mankind (3 т. 1896—98).—I. Lubbock. Races of man (1888) и Origin of civilization (1870).—L. Morgan. Ancient society (1878).—A. Keane. Man, post and present (1899).—Spencer and Gillen. Native tribes of central Australia (1899). и Northern tribes of central Australia (1904).—A. Howitt. Native tribes of south-east Australia (1904).—O. Mason. Origin of Invention (Publ. of smithsonian inst. 1895).—P. Grierson. The silent trade (1903).—A. Loria. Economic foundations of society (transl. by Keasbey 1899)—франц. оригиналъ.—G. Schmoller. Das system des Merkantilismus.—H. Gibbins. Industry in England (1897).—T. Warner. Landmarks in english industrial history. 1899.

28. Экономическое развитіе.

Въ виду многосторонности экономической жизни не легко выдѣлить основныя черты ея развитія. Большинство существующихъ теорій страдаютъ однимъ изъ слѣдующихъ трехъ недостатковъ: *случайный* признакъ принимается за существенный, неполнота другихъ теорій

дѣлаетъ ихъ безполезными, третьи слишкомъ *общи* и потому неопредѣленны или неточны.

1) Примѣромъ перваго типа можетъ служить раздѣленіе экономической исторіи на три періода: натурально-мѣнового, денежнаго и кредитнаго хозяйства. Въ первомъ періодѣ люди обмѣнивали излишніе продукты на продукты же; во второмъ появляются для облегченія обмѣна деньги; въ третьемъ кредитъ дополняетъ денежное обращеніе. Все это совершенно вѣрно, но не касается глубины вопроса, не объясняетъ намъ причинной зависимости явленій: почему произошли указанныя измѣненія, каковы тѣ основныя измѣненія въ промышленномъ строѣ, внѣшнимъ выраженіемъ которыхъ являются перемѣны въ обращеніи?

Такой же характеръ имѣетъ дѣленіе экономической исторіи на «животный, растительный и минеральный» періоды: въ первомъ-де люди жили, главнымъ образомъ, продуктами охоты, во второмъ— плодами земли, а въ третьемъ наука постепенно замѣщаетъ химическими продуктами животную и растительную пищу. Если бы даже это положеніе было вѣрнымъ, оно не выяснило бы намъ основныхъ фактовъ экономическаго строя.

2) Вторая группа теорій обнимаетъ разныя полуистины, т. е. положенія сами по себѣ вѣрныя, но недостаточныя (для объясненія явленій). Къ этой категоріи относится пресловутый законъ Мэна о переходѣ отъ установленныхъ обычаемъ къ договорнымъ отношеніямъ или законъ Спенсера объ эволюціи отъ военнаго общества къ промышленному. Подобный же характеръ имѣетъ ученіе о трехъ стадіяхъ экономическаго развитія—рабства, крѣпостного и свободнаго труда, о переходѣ отъ общинной къ частной собственности, отъ биметаллизма къ монометаллизму, отъ регулированія (экономическихъ отношеній) обычаемъ къ свободной конкурренціи. Всѣ эти положенія вѣрны и даже въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ полезны, но они мало приносятъ пользы въ раскрытіи реальной сущности экономическаго прогресса.

3) Наиболѣе яркимъ примѣромъ третьей группы теорій является старинное дѣленіе экономической исторіи на пять стадій: охотничью, пастушескую, земледѣльческую, торговую и промышленную. Дѣленіе это и неточно, и неопредѣленно: охотничій бытъ—не первая стадія развитія, и послѣдовательность періодовъ не всегда вышеуказанная; обобщеніе это слишкомъ широко, чтобы помочь въ разъясненіи современныхъ условій. Римъ, говорятъ намъ, пережилъ всѣ указанныя стадіи, однако позднѣйшая римская цивилизація въ самыхъ основныхъ чертахъ отличалась отъ нашей; историческая параллель между

римской имперіей и современной Англіей слишкомъ поверхностна и безполезна. Таково же дѣленіе экономической исторіи на каменный, бронзовый, желѣзный и стальной вѣкъ: желѣзный вѣкъ обнимаетъ столько разнородныхъ формъ экономическаго строя, что указанная классификація годится развѣ только для археологіи.

Прежде, чѣмъ изложить болѣе современную теорію экономическаго развитія, слѣдуетъ остановиться на двухъ послѣднихъ классификаціяхъ, которыя при правильномъ толкованіи могутъ быть полезны для объясненія первоначальныхъ эпохъ общественнаго развитія.

29. Примитивная техника.

1) Человѣкъ долгое время питался, подобно своему предку—обезьянѣ, ягодами, орѣхами, корнями и травами. Люди бродили, какъ бродятъ нѣкоторые австралійцы и понынѣ, небольшими группами въ 20—50 человѣкъ, испытывая попеременно то избытокъ питанія, то недостатокъ, смотря по времени года и капризамъ погоды. Каждая группа была въ добываніи средствъ питанія совершенно самостоятельна.

Первобытный человѣкъ, какъ показываетъ устройство его зубовъ и челюстей, былъ не только травояднымъ, но и плотояднымъ животнымъ. Въ зависимости отъ географическихъ условій онъ разнообразилъ пищу продуктами рыболовства, а часто поѣдалъ и людей, не только враговъ, но и старыхъ безполезныхъ членовъ своей группы.

2) Питаніе корнями смѣнилось, или скорѣй было дополнено, *охотой* въ тѣхъ мѣстностяхъ, гдѣ дичь была въ изобиліи. Но охота предполагаетъ уже нѣкоторое развитіе техники: человѣкъ отличается отъ своей добычи тѣмъ, что пользуется оружіемъ и орудіями. Исторія цивилизаціи сводится въ значительной мѣрѣ къ исторіи техники. Сначала не было различія между оружіемъ и орудіями; орудіемъ защиты и нападенія служили одни и тѣ же попавшіе подъ руку предметы: деревянныя палки, кости, клыки, зубы и камни.

3) Сочетаніе этихъ предметовъ было однимъ изъ крупныхъ шаговъ въ развитіи человѣка, замѣнивъ первобытную дубину или предметъ метанія болѣе дѣйствительнымъ оружіемъ: прикрѣпленіе кремня къ палкѣ или заостренныхъ зубовъ къ куску дерева съ помощью стеблей, кожаныхъ полосокъ или кишекъ было первымъ тріумфомъ человѣческой изобрѣтательности. Вѣкъ костяныхъ и каменныхъ орудій былъ очень продолжительнымъ.—Съ теченіемъ времени стали изобрѣтать орудія не только для военныхъ цѣлей, но и для сбере-

женія труда; на-ряду съ оружіемъ появились инструменты. Въ этомъ переходѣ главную роль сыграло примѣненіе силы огня: предметъ ужаса для первобытнаго дикаря, огонь сталъ слугой человѣка. Искры, получавшіяся сначала путемъ случайнаго возгоранія, тщательно сберегались, и это сбереганіе стало сопровождаться священными обрядами, обратившись въ нѣкоторыхъ случаяхъ въ основу религіи. Хотя мы встрѣчаемъ нынѣ дикарей, знающихъ секретъ добыванія огня путемъ тренія, однако болѣе легкимъ способомъ было постоянно поддерживать огонь.

Главной обязанностью римскихъ весталокъ было непрерывное поддерживаніе огня; и въ неугасаемыхъ лампадахъ католической церкви мы имѣемъ послѣдній пережитокъ нѣкогда важнѣйшаго для общества обычая.

4) Огонь сталъ служить не только для поддержанія тепла, но и для лучшаго приготовленія и сохраненія пищи (отъ порчи), дѣлая человѣка менѣе зависимымъ отъ непосредственной наличной обстановки. Съ этихъ поръ человѣкъ, продолжая зависѣть отъ внѣшней природы, получаетъ все большую возможность измѣнять ее самъ. Но самой крупной услугой огня было улучшеніе орудій (производства). Особенно значеніе огня стало замѣтнымъ съ появленіемъ металлическихъ орудій; вмѣстѣ съ тѣмъ, значительно усовершенствовались и деревянныя и каменныя орудія, но ихъ развитіе было столь медленнымъ, что потребовалось много столѣтій на переходъ отъ палеолитическаго къ неолитическому (каменному) вѣку. Мы находимъ кремневое оружіе древностью по меньшей мѣрѣ въ милліонъ лѣтъ. Тѣмъ временемъ человѣкъ научился точить, сверлить, пилить, строгать и полировать кости и камни, выдѣлывая стрѣлы, ножи, дротики, молотки, мельничные жернова, кинжалы и пилы и воспроизведя въ этихъ орудіяхъ собственные органы: въ пилѣ зубы, въ молоткѣ—кулакъ, ковшъ—увеличенная ладонь руки, крючекъ—загнутый палецъ, дротикъ—удлиненная рука, ножъ—заостренный ноготь. Параллельно съ этимъ изобрѣталась первобытная утварь: отъ рога къ чашѣ, отъ выдолбленнаго дерева къ плетеной корзинѣ, отъ тыквы къ кружкѣ, шагъ, кажется, не столь уже великъ. Между тѣмъ появленіе глиняной посуды знаменуетъ, по мнѣнію многихъ, цѣлую революцію въ исторіи цивилизаціи. Оружіе, орудія и утварь характеризуютъ стадіи исторіи человѣчества и служатъ техническимъ выраженіемъ его духовнаго прогресса и физическимъ основаніемъ его экономическаго развитія.

5) Съ чисто технической точки зрѣнія за каменнымъ вѣкомъ не-

посредственно слѣдовалъ вѣкъ металлическихъ орудій, когда человѣкъ научился плавить металлы. Еще недавно археологи полагали, что мѣдныя и бронзовыя орудія всюду предшествовали желѣзнымъ. Это мнѣніе можетъ быть принято только съ оговорками: нынѣ считаютъ вѣроятнымъ существованіе первобытныхъ желѣзныхъ орудій до изобрѣтенія бронзы; далѣе, въ нѣкоторыхъ странахъ мы не находимъ слѣдовъ бронзы за отсутствіемъ ея составныхъ элементовъ—олова и мѣди. Но у народовъ, жившихъ по берегамъ Средиземнаго моря, мѣдь, а за ней бронза вытѣснили первобытныя и грубыя желѣзныя орудія, пока много столѣтій спустя, улучшенія въ способахъ добыванія руды не обезпечили окончательной побѣды за болѣе усовершенствованными желѣзными орудіями и не положили начало настоящему желѣзному вѣку, съ котораго человѣкъ окончательно пріобрѣтаетъ господство надъ природой.

30. Переходъ отъ низшихъ стадій цивилизаціи.

Металлическія орудія и оружіе должны были оказать громадныя услуги охотникамъ и рыбакамъ; и дѣйствительно, нѣкоторые охотничьи племена на болѣе позднихъ стадіяхъ развитія уже знакомы съ употребленіемъ желѣза. Но продолженіе охотничьяго быта или характеръ перехода къ слѣдующимъ стадіямъ культуры зависятъ не столько отъ рода оружія, сколько отъ условій природы и отношенія населенія къ землѣ. Въ иныхъ случаяхъ, чувствуя недостатокъ въ дичи, люди открывали, сначала случайно, что можно обезпечить пищу, сохраняя животныхъ и заботясь объ ихъ размноженіи вмѣсто того, чтобы сразу уничтожать весь продуктъ охоты. Прирученіе животныхъ было открытіемъ громаднаго значенія, а разведеніе ихъ для пищи, затѣмъ для передвиженія и наконецъ для одежи, защиты и удовольствій служитъ переходомъ къ пастушескому періоду.

Хотя этотъ періодъ часто называютъ *кочевымъ* изъ-за постоянныхъ передвиженій въ поискахъ свѣжихъ пастбищъ, однако указанный терминъ не удаченъ, такъ какъ кочеваніе въ общемъ уменьшается по сравненію съ охотничьимъ бытомъ. Главнымъ послѣдствіемъ прирученія животныхъ было обезпеченіе постоянной, хоть и искусственной, пищей, во всякомъ случаѣ зависящей отъ предусмотрительности и заботъ человѣка. Людоѣдство исчезло, и голодовки стали болѣе рѣдкими. Другимъ послѣдствіемъ была возможность существованія большаго количества населенія на одной и той же пло-

щади земли. Наконецъ, стремленіе къ постоянному обладанію стадами скота привело къ развитію частной собственности и сопутствующимъ ей различіямъ богатства и соціальныхъ классовъ.

Однако ошибочно было бы утверждать, что за охотничьимъ бытомъ непремѣнно слѣдовалъ пастушескій: во-первыхъ, не вездѣ имѣлись животныя породы, поддающіяся прирученію; такъ въ Америкѣ, гдѣ имѣлась только лама, пастушескій бытъ былъ невозможенъ; во-вторыхъ, многія мѣстности, какъ въ Африкѣ, такъ и въ Азіи, не имѣли пастбищъ: народы переходили къ пастушескому быту только тамъ, гдѣ географическія и климатическія условія благопріятствовали этому, какъ напр. на обширныхъ равнинахъ Азіи и сѣверной Африки.

Точно такъ же ошибочно думать, что за скотоводомъ вездѣ слѣдовалъ земледѣлецъ. Первобытныя формы земледѣлія часто встрѣчаются въ охотничьемъ и рыболовномъ быту; отъ выкапыванія корней дикаремъ переходъ къ первобытному земледѣлію не труденъ. Люди замѣтили, вѣроятно благодаря случайности, что сѣмена сами размножаются, что палкой удобнѣе копать, чѣмъ пальцами—вотъ начало земледѣлія. Предусмотрительность, побуждавшая людей сохранять въ извѣстныхъ случаяхъ животныхъ для размноженія, требовала при другихъ условіяхъ сбереженія растеній. Какъ скотоводство—результатъ прирученія дикихъ животныхъ, такъ земледѣліе—результатъ «прирученія» дикихъ растеній. Нѣкоторые, какъ Морганъ, называютъ эту (первобытную) обработку временной грядки возлѣ шалаша охотника *ортикультурой*, другіе характеризуютъ ее по первобытному орудію обработки—*мотычной* культурой; оба термина неудачны, такъ какъ ортикультурой (садоводствомъ) нынѣ называютъ самую совершенную форму обработки почвы, а мотыка и въ настоящее время отнюдь не превзойдена плугомъ.

Первоначально земледѣліе было, какъ извѣстно, занятіемъ женъ и дочерей охотниковъ и служило подсобнымъ средствомъ существованія; и только значительно позднѣе земледѣліе пріобрѣло значеніе, а послѣ того какъ дичь истощилась, оно стало главнымъ занятіемъ, и бродячая жизнь охотника уступила мѣсто осѣдлому быту земледѣльца.

Указанныя стадіи въ земледѣліи могутъ совпадать не только съ охотничьимъ, но и съ пастушескимъ бытомъ. Многіе добросовѣстные изслѣдователи полагаютъ, что прирученіе животныхъ было дѣломъ не охотника, а первобытнаго земледѣльца, и что скотоводству предшествовали раннія формы агрикультуры. Итакъ, за недостаткомъ

точныхъ данныхъ, нельзя утверждать наличность строго хронологической послѣдовательности экономическихъ стадій.

То же слѣдуетъ сказать о переходѣ къ торговому и промышленному быту: занятіе торговлей не только не слѣдуетъ непремѣнно за земледѣльческой стадіей, но часто предшествуетъ ей; такъ, у многихъ прибрежныхъ племенъ рыбный промыселъ и торговля появляются одновременно, безъ посредствующей земледѣльческой стадіи, и въ болѣе передовыхъ цивилизаціяхъ, какъ, напр., венеціанской, мы видимъ, что пастушескій бытъ непосредственно смѣняется торговымъ, не достигая промышленной стадіи.

Такимъ образомъ хронологическая классификація экономической жизни не только не точна, но и сравнительно мало пригодна для объясненія крупныхъ перемѣнъ, связанныхъ съ появленіемъ земледѣлія. Для этого желательно установить иной критерій.

Если мы будемъ разсматривать экономическую жизнь съ точки зрѣнія отношенія между производствомъ и потребленіемъ—вѣдь это основныя экономическія категоріи,—мы можемъ раздѣлить исторію на три періода: самодовлѣющаго (натуральнаго) хозяйства, мѣнового и капиталистическаго или индустріальнаго хозяйства. Эти періоды могутъ быть опредѣлены съ другой точки зрѣнія, какъ изолированное, мѣстное (сельское) и національное хозяйство. Разсмотримъ же каждый изъ этихъ періодовъ.

31. Самодовлѣющее или изолированное хозяйство.

Подъ этимъ терминомъ подразумѣваютъ такую хозяйственную организацію, при которой экономическая единица или домохозяйство само производитъ все, въ чемъ нуждается, и потребляетъ все, что производитъ. Въ типичномъ изолированномъ хозяйствѣ добываются сырые матеріалы для пищи, одежды и жилища и обрабатывается въ готовые продукты все, что необходимо для потребленія. Если существуетъ незначительное раздѣленіе труда, то оно имѣетъ мѣсто внутри хозяйства и развивается только съ расширеніемъ его нуждъ. Но велико ли хозяйство или мало, оно всегда представляетъ самостоятельную единицу, не нуждаясь въ связяхъ съ другими хозяйственными единицами: его экономическая характеристика—«самодовлѣніе» и, слѣдовательно, изолированность.

Историческія формы самодовлѣющаго хозяйства весьма разнообразны: оно можетъ состоять изъ семьи или большей группы, мо-

жетъ быть основано на рабскомъ или свободномъ трудѣ. Это—общая форма первобытнаго хозяйства въ стадіи питанія корнями и охотничьей и на раннихъ ступеняхъ пастушескаго и земледѣльческаго быта; она встрѣчается и на окраинахъ болѣе культурныхъ странъ; такъ, напр., въ Соединенныхъ Штатахъ жизнь піонеровъ въ далекихъ лѣсахъ напоминаетъ въ этомъ отношеніи первобытное хозяйство дикаря. Изолированное хозяйство земледѣльца называлось въ Греціи οἶκος; къ тому же типу относится римская familia, подъ которой подразумѣвались всѣ предметы владѣнія римскаго гражданина, включая сюда его жену, дѣтей, рабовъ, землю и прочее имущество; такой же характеръ имѣлъ manor средневѣковой Европы и плантація американскаго рабовладѣльца; оно и теперь встрѣчается въ деревенскихъ общинахъ (міръ) Россіи и балканскихъ княжествъ.

Вездѣ отличительнымъ признакомъ является самодовлѣющій характеръ, т. е. производство и потребленіе въ самомъ хозяйствѣ. Оно не связано непремѣнно съ рабствомъ, такъ какъ мы встрѣчаемъ его и въ средневѣковомъ мэнорѣ съ крѣпостнымъ трудомъ, и въ первобытныхъ, кое-гдѣ сохранившихся свободныхъ общинахъ. Тутъ ни при чемъ и характеръ государственной власти, такъ какъ такое хозяйство существуетъ и въ демократическомъ русскомъ «мірѣ», и въ аристократической американской плантаціи.

Какъ ни разнообразны формы, сущность одна и та же: владѣлецъ земли—отдѣльное лицо или группа—является собственникомъ всего имущества; имѣніе представляетъ недѣлимое цѣлое, производство ведется коллективно, и между производителями и потребителями нѣтъ рѣзкой границы. Потребности членовъ группы удовлетворяются путемъ ихъ собственнаго труда, а не труда другихъ хозяйственныхъ единицъ; они не менѣе независимы въ качествѣ потребителей, чѣмъ въ качествѣ производителей.

Съ теченіемъ времени, однако, хозяйство, обладающее естественными или пріобрѣтенными преимуществами въ производствѣ опредѣленныхъ благъ, начинаетъ производить излишекъ и сбывать его другимъ группамъ для разныхъ цѣлей, сначала въ качествѣ дружескихъ даровъ, затѣмъ съ цѣлью полученія отъ нихъ такихъ же выгодъ. Такъ развивается обмѣнъ; но развивается онъ спустя продолжительный періодъ, такъ какъ въ типическомъ самодовлѣющемъ хозяйствѣ въ обмѣнѣ нѣтъ нужды. Обмѣнъ считается даже зломъ, чѣмъ-то неестественнымъ. Склонность къ «мѣнѣ», которую А. Смитъ считалъ прирожденной человѣку, есть въ дѣйствительности продуктъ длинной эволюціи. Слово truck (мѣнять) происходитъ отъ trick—

обманывать, таково-же первоначальное значеніе слово barter (обмѣнъ, по древне-французскому bareter) [1]).

Даже съ развитіемъ обмѣна сдѣлки сопровождаются строгими формальностями, часто съ религіознымъ характеромъ.

Фактъ обмѣна между группами не влечетъ непремѣнно за собой перемѣны экономическаго строя, пока большая часть благъ производится и потребляется въ хозяйствѣ. Такъ, напримѣръ, въ позднѣйшіе вѣка греческой исторіи сельскія хозяйства производили сырые продукты, а иногда и предметы роскоши, для продажи въ городахъ съ развитымъ торговымъ обмѣномъ; въ Римѣ въ періодъ его наивысшаго могущества въ большихъ имѣніяхъ производился какой-либо одинъ продуктъ—вино, масло или пшеница—въ цѣляхъ вывоза, производившагося крупными торговыми компаніями; и въ американскихъ плантаціяхъ основой благосостоянія служилъ одинъ продуктъ—табакъ, хлопокъ или сахаръ, производимый для продажи въ городахъ. Тѣмъ не менѣе главная масса потребляемыхъ этими хозяйствами благъ производилась на мѣстѣ. Хотя между хозяйственными единицами происходилъ обмѣнъ, внутри ихъ обмѣна почти не было; мѣновой оборотъ съ другими хозяйствами могъ достигать значительныхъ размѣровъ, но въ повседневномъ обиходѣ каждаго хозяйства его роль была ничтожной. Подобно тому, какъ плантаціи, а не города наложили свою печать на цивилизацію южныхъ штатовъ, такъ въ Россіи сельскій «міръ» опредѣлилъ характеръ экономическаго развитія, и сельское хозяйство, а не торговля, дало направленіе исторіи республиканскаго Рима.

Хозяйственная единица оставалась еще по существу самодовлѣющей; даже тамъ, гдѣ имѣется избытокъ продуктовъ для продажи, потребленіе въ группѣ зависитъ прежде всего отъ производительной дѣятельности группы.

Съ ростомъ торговаго обмѣна внутри и внѣ этихъ первобытныхъ группъ ихъ самодовлѣющій характеръ исчезаетъ, и онѣ постепенно переходятъ въ слѣдующую стадію экономическаго развитія.

32. Мѣновое хозяйство.

Характерной чертой этой стадіи является то, что потребленіе не слѣдуетъ непосредственно за производствомъ, а отдѣлено отъ него

---

[1]) Это значеніе сохранилось въ словѣ „barrator“, хотя оно ограничено обозначеніемъ недобросовѣстнаго капитана судна и вмѣшивающагося въ чужое дѣло истца.

процессомъ обмѣна. Спросъ потребителей удовлетворяется уже чрезъ посредство обмѣна. Обмѣнъ развивается не между хозяйственными группами, такъ какъ послѣдній видъ встрѣчается, какъ только-что указано, и на послѣднихъ стадіяхъ изолированнаго хозяйства: теперь обмѣнъ происходитъ уже внутри хозяйственной группы; члены ея производятъ не то, въ чемъ сами нуждаются, а главнымъ образомъ то, что нужно другимъ; образуются отдѣльныя группы производителей и потребителей; люди потребляютъ большей частью продукты не собственнаго производства, а чужого, получаемые путемъ обмѣна. Другими словами, вмѣсто самодовлѣющаго хозяйства мы имѣемъ мѣновое.

Хозяйственная единица расширяется, но сохраняетъ мѣстный характеръ, торговля и производство сосредоточиваются главнымъ образомъ въ деревняхъ.

Потому мы называемъ этотъ строй локальнымъ или деревенскимъ (бытомъ). Указанную стадію можно наблюдать въ средневѣковой исторіи. Одиннадцатый и двѣнадцатый вѣка были періодомъ чрезвычайно быстраго развитія торговли, вызваннаго главнымъ образомъ открытіемъ новыхъ путей благодаря крестовымъ походамъ. Ярмарки, появившіяся въ незначительныхъ размѣрахъ уже въ предыдущія столѣтія, стали теперь правиломъ и вскорѣ обратились въ постоянные рынки въ деревняхъ и городахъ. Средневѣковый городъ былъ отдѣленъ отъ окружающихъ селеній не только физической стѣной изъ камня и извести, но и не менѣе важной экономической стѣной торговой монополіи: только горожанинъ, бюргеръ могъ свободно покупать и продавать; только ему были доступны многія торговыя привилегіи. На почвѣ этого экономическаго выдѣленія была основана политическая независимость, составляющая характерную черту ранней эпохи въ исторіи городовъ. Хотя мы называемъ ее періодомъ деревенскаго хозяйства, однако хозяйственной единицей были, очевидно, не деревня и не городъ сами по себѣ, но деревня вмѣстѣ съ окрестными имѣніями, гдѣ производились сырые матеріалы, перерабатывавшіеся въ городѣ въ готовые продукты.

Разрушеніе прежней хозяйственной единицы усилило значеніе обрабатывающей промышленности. Въ предшествующей стадіи она слабо выдѣлялась изъ сельскаго хозяйства: фермеръ былъ своимъ плотникомъ, его жена косила сѣно и шила одежду для семьи. Даже съ расширеніемъ сельскохозяйственнаго имѣнія и образованіемъ отдѣльныхъ группъ промышленныхъ работниковъ, всѣ они оставались подъ контролемъ собственника земли. Теперь же сельскіе ремеслен-

ники образовали самостоятельную группу, хотя многіе изъ нихъ сохраняли собственный небольшой огородъ. Но они, главное, уже не производили сами матеріалы для своего ремесла, а покупали ихъ. Фермеры добывали матеріалы, ремесленники превращали ихъ въ продукты, и каждая группа выигрывала отъ обмѣна.

Новая форма производства была и въ другомъ отношеніи связана съ торговлей: ремесленникъ не только покупалъ (въ небольшомъ количествѣ) матеріалъ, но и продавалъ свои продукты въ лавкѣ или въ своей палаткѣ на ярмаркѣ; онъ былъ такимъ образомъ и купцомъ, и его успѣхъ зависѣлъ столько же отъ умѣнія торговать, сколько отъ ловкости въ ремеслѣ. Ремесленники лишь съ теченіемъ времени обратились въ самостоятельный классъ, а торговлю стали вести крупные торговцы. Долгое время торговля имѣла розничный характеръ и производилась на мѣстныхъ рынкахъ, и даже тогда, когда торговля нѣкоторыми главными товарами достигла стадіи оптовой, современный механизмъ торговли былъ еще совершенно неизвѣстенъ.

Возраставшее значеніе торговаго и промышленнаго класса было главной причиной развитія свободы и равенства; средневѣковый городъ былъ родиной современной демократіи. Однако прошло много времени, пока промышленный и торговый классъ достигъ господства; послѣ нѣсколькихъ временныхъ побѣдъ въ Италіи, торговые центры впервые пріобрѣли господствующее положеніе въ Нидерландахъ, и потому-то здѣсь мы встрѣчаемъ первый примѣръ современныхъ республикъ въ большемъ (противъ итальянскихъ) масштабѣ.

Съ дальнѣйшимъ развитіемъ мѣнового хозяйственнаго строя оптовая торговля послужила источникомъ накопленія громадныхъ богатствъ на-ряду съ земельными; къ феодальнымъ землевладѣльцамъ присоединяется торговая знать. Примѣняя къ подобнымъ скопленіямъ богатствъ современный терминъ «капиталъ», мы находимъ въ ту пору земельный, торговый капиталъ, но за рѣдкими исключеніями не встрѣчаемъ промышленнаго капитала. Доходъ, получавшійся съ земли, не затрачивался большей частью опять въ земледѣліи, а потреблялся землевладѣльцами; богатство, накопленное въ торговлѣ, не могло безконечно умножать перевозочныя суда безъ увеличенія перевозимыхъ товаровъ, а такъ какъ послѣдніе были продуктомъ ручного труда, возрастаніе было медленнымъ. Итакъ, въ конечномъ счетѣ экономическій строй на этой стадіи покоился на мелкомъ производствѣ. Торговля и земельное богатство были связаны съ судьбой мелкаго ремесленника и деревенскаго хозяйства.

Эта стадія, правда, принимаетъ различныя формы: въ нѣкоторыхъ

мѣстахъ сельское хозяйство играло преобладающую роль; въ другихъ, какъ, напр., въ Ганзейскихъ городахъ, мы видимъ рынки оптовой торговли, гдѣ господствуетъ торговая аристократія; въ-третьихъ, въ центрахъ обрабатывающей промышленности, политическое преобладаніе принадлежитъ ремесленнымъ гильдіямъ. Но во всѣхъ случаяхъ мы встрѣчаемъ типическія черты: мелкаго торговца, мелкаго ремесленника и мѣстный рынокъ. Крупный землевладѣлецъ продавалъ свой продуктъ на сосѣднемъ рынкѣ и пріобрѣталъ тамъ предметы потребленія, кромѣ пищевыхъ продуктовъ; богатый купецъ могъ вести торговлю въ отдаленныхъ странахъ, но главная масса сдѣлокъ были мѣстныя, а національный и международный рынки были удѣломъ сравнительно немногихъ товаровъ; большая часть продуктовъ ремесленника производилась на мѣстный рынокъ. Село или городъ были хозяйственной единицей; чужестранцемъ былъ всякій пришелецъ изъ другого города, а не только уроженецъ другой страны.

Эта стадія экономической исторіи продолжалась въ Европѣ нѣсколько столѣтій. Разныя причины вызвали сначала перемѣны, а затѣмъ и разрушеніе ея. Главнымъ факторомъ было безусловно накопленіе богатствъ, вызванное открытіемъ новаго свѣта и морского пути на востокъ (въ Индію). Открытіе богатыхъ рудниковъ драгоцѣнныхъ металловъ въ Америкѣ и сильный толчокъ, данный торговлѣ съ востокомъ и западомъ, привелъ къ нагроможденію богатствъ, которыя не находили примѣненія въ тогдашней промышленности и постепенно измѣнили характеръ всей экономической жизни. Это скопленіе богатства, получивъ примѣненіе въ промышленности, образовало то, что стали называть промышленнымъ капиталомъ, и вызвало переходъ къ третьей экономической стадіи.

33. Капиталистическій или промышленный строй.

Характеристической чертой этой стадіи является появленіе въ значительныхъ размѣрахъ капитала, примѣняемаго въ промышленности. Съ капиталомъ появился, естественно, капиталистъ—собственникъ капитала, наниматель рабочей силы и руководитель промышленнаго предпріятія. Въ изолированномъ хозяйствѣ мы отмѣтили (единство) недѣлимость всего хозяйственнаго процесса, въ стадіи мѣстнаго и ремесленнаго хозяйства она ограничивается производствомъ, въ капиталистическомъ строѣ и производство дробится. Сначала, какъ, напр., въ Англіи XVII-го и начала XVIII-го вѣка, капиталистъ появляется только

въ началѣ или концѣ производственнаго процесса: онъ покупаетъ оптомъ сырой матеріалъ или, наоборотъ, продаетъ оптомъ готовые (скупленные имъ) продукты, оставляя прочія функціи въ рукахъ самостоятельнаго производителя. Нѣсколько позднѣе капиталистъ пріобрѣтаетъ заведеніе и наконецъ техническія средства производства.

Мастерская становится фабрикой, инструменты замѣняются машинами, а ремесленникъ обращается въ наемнаго рабочаго. Тѣмъ временемъ производственный процессъ такъ усложняется, что каждая отдѣльная стадія попадаетъ въ руки отдѣльной группы капиталистовъ, главную категорію которыхъ вездѣ составляетъ классъ собственниковъ фабрикъ. Такимъ образомъ добываніе сырыхъ матеріаловъ, устройство фабрики и доставка готоваго продукта потребителю вызываютъ образованіе для каждой стадіи процесса особыхъ группъ капиталистовъ. Наконецъ, сила капитала такъ возрастаетъ, что въ нѣкоторыхъ отрасляхъ промышленности мы встрѣчаемъ движеніе въ сторону интеграціи, и тѣ же капиталисты, объединенные уже въ одну группу, постепенно пріобрѣтаютъ возможность регулировать весь процессъ, начиная съ добыванія сырого матеріала и кончая продажей фабриката потребителю. Такъ достигаетъ производство нынѣшней сложной организаціи.

Продуктъ производится уже не въ маломъ количествѣ и не по заказу, а большіе запасы накопляются для продажи при благопріятныхъ условіяхъ рынка, или громадныя предпріятія основываются для удовлетворенія сдѣланныхъ заказовъ на крупныя суммы. Прежніе, менѣе интенсивные способы производства, направлявшіеся болѣе или менѣе обычаемъ, уступаютъ мѣсто напряженной конкурренціи, которая даетъ себя чувствовать въ каждомъ уголкѣ промышленнаго общества. Послѣдній слѣдъ непосредственной мѣны исчезаетъ, и всюду обмѣнъ происходитъ чрезъ посредство денегъ. Кредитъ вырастаетъ изъ своей первоначальной—потребительной—роли и становится интегральной частью производства и обмѣна. Желаніе получать прибыль на капиталъ вызываетъ попытки сбереженій на рабочей силѣ и ведетъ къ изобрѣтенію новыхъ машинъ. Поразительное удешевленіе производства превращаетъ предметы роскоши въ предметы необходимости, расширяя потребительную (покупательную) силу населенія. Умноженіе потребностей вызываетъ къ жизни новыя отрасли промышленности, повышая спросъ на рабочую силу и заработную плату. Вмѣстѣ съ тѣмъ власть капитала и раздѣленіе общества на классы создаетъ новыя и трудныя соціальныя проблемы.

Важнымъ послѣдствіемъ капиталистическаго производства является

замѣна мѣстнаго рынка національнымъ. Производство и потребленіе не ограничиваются одной мѣстностью: то, что произведено въ одномъ округѣ, часто потребляется въ другомъ. Болѣе обширные экономическіе интересы требуютъ защиты путемъ образованія большихъ и болѣе сильныхъ политическихъ единицъ: мелкія феодальныя владѣнія исчезаютъ и возникаютъ современныя національныя государства. Городъ не воюетъ болѣе съ городомъ, городской бюргеръ уступаетъ мѣсто гражданину государства, иностранцемъ теперь называется лицо другой націи, а не другого селенія. На первыхъ ступеняхъ капиталистическаго развитія націи противостоятъ одна другой, какъ прежде города, и это сильное соперничество націй имѣетъ свои хорошія и дурныя стороны.

Въ послѣднее время дальнѣйшее развитіе капитализма, улучшенія въ путяхъ и средствахъ сообщенія, на-ряду съ современнымъ ростомъ спекуляціи, ведутъ къ образованію для многихъ продуктовъ міровогo рынка, и промышленныя потрясенія быстро передаются изъ одной страны въ другую. Можно было бы, пожалуй, говорить о международной, а не «національной» экономіи; хотя имѣется немало признаковъ того, что конечнымъ этапомъ развитія будетъ такое міровое хозяйство, однако нельзя забывать, что хозяйственной единицей пока остается нація, и національная точка зрѣнія лишь медленно измѣняется подъ вліяніемъ международнаго общенія.

Капиталистическая стадія называется также промышленной, такъ какъ главнымъ занятіемъ населенія служитъ промышленность въ тѣсномъ смыслѣ слова. На первой стадіи почти исключительнымъ занятіемъ было земледѣліе, на второй благосостояніе покоилось главнымъ образомъ на торговлѣ, теперь и земледѣліе, и торговля отступаютъ на задній планъ. Всѣ продукты въ конечномъ счетѣ получаются изъ земли, но все бо̀льшая часть богатства состоитъ изъ продуктовъ, отдѣленныхъ отъ почвы рядомъ производственныхъ процессовъ. Образованіе богатства все болѣе нынѣ основывается на производствѣ готовыхъ продуктовъ. Торговля также еще играетъ крупную роль, но она теперь служитъ скорѣе обрабатывающей промышленности, чѣмъ земледѣлію. Денежный капиталъ не только явился соперникомъ земельнаго, но самъ сталъ въ тѣсную связь съ промышленностью; крупныя богатства пріобрѣтаются нынѣ не въ земледѣліи и даже не въ торговлѣ, а въ индустріи. Типомъ богача былъ на первой стадіи феодалъ-земледѣлецъ, плантаторъ, на второй,—купецъ, какъ, напр., Медичи или Фуггеры, на третьей—Карнеджи и Рокфеллеры. Земледѣліе и торговля измѣнились подъ вліяніемъ машиннаго про-

изводства. Наибольшее благосостояніе и наибольшее распространеніе могущества, культуры и цивилизаціи встрѣчаются въ промышленныхъ, а не въ земледѣльческихъ странахъ.

Нѣкоторыя страны, какъ Китай, не были затронуты этимъ движеніемъ вслѣдствіе политики изолированія; поэтому Китай и теперь находится въ стадіи «деревенскаго» хозяйства. Другія страны, какъ Японія, вступили на указанный путь всего нѣсколько десятилѣтій тому назадъ и быстро эволюціонируютъ. Но есть мѣстности, какъ дальній сѣверъ Европы и Америки, оставшіяся внѣ общаго движенія. Классическій міръ, какъ мы видѣли, долго оставался на первой стадіи; но даже въ то время, когда торговля достигла значительныхъ размѣровъ, и процвѣтали города, промышленность сохраняла характеръ мелкаго ремесла, а наличность рабства и то обстоятельство, что Греція и Римъ не испытали переворота въ міровой торговлѣ подобно концу средневѣковья, препятствовали развитію капитализма. Капиталъ въ классической древности былъ прежде всего торговымъ; теперь преобладаетъ промышленный капиталъ.

ГЛАВА VI.

Историческія формы промышленныхъ предпріятій.

34. Литература:

K. Bücher, Die Entstehung der Volkswirtschaft, 5 изд. (1906), гл. IV; Aschley and Cunningham (см. § 27); T. Veblen, Theory of Business Enterprise (1804), гл. II, III; J. A. Hobson, Evolution of Modern Capitalism (1894), гл. III, IV; G. E. Howard, History of Matrimonial Institutions (3 тома, 1904), I, гл. I—IV; H. S. Maine, Ancient Law (1880), гл. IX, и Early History of Institutions (1880), гл. III; C. Gross, The Gild Merchant (1890); A. S. Green, Town Life in the Fifteenth Century (1895); W. A. S. Hewins, English Trade and Finance chiefly in the Seventeenth Century (1892); A. Toynbee, The Industrial Revolution (1884); G. Unwin, Industrial Organisation in the Sixteenth and Seventeenth Centuries (1904); Cook-Taylor, The Modern Factory System (1891); S. J. Chapman. The Lancashire Cotton Industry (1904).

35. Первобытный хозяйственный строй.—Кланъ.

Промыселъ первоначально обозначалъ дѣятельность, направленную на добываніе средствъ къ жизни, а въ настоящее время промысломъ

называется дѣятельность, цѣлью которой является полученіе дохода. Точно также и подъ промышленнымъ предпріятіемъ первоначально разумѣлась какая-либо форма организаціи хозяйственной дѣятельности, а въ настоящее время—только такая, цѣль которой извлеченіе дохода или полученіе излишка. «Entreprise» романская форма тевтонскаго «undertaking». Подъ хозяйственной дѣятельностью нужно понимать добываніе богатства въ любой формѣ, а подъ предпріятіемъ—извлеченіе барыша путемъ нѣкоторой организованной дѣятельности.

Съ огромнымъ ростомъ за послѣднее время организованной хозяйственной дѣятельности возрасло значеніе организатора, что̀ выразилось и въ измѣненіи названія его: еще не такъ давно главу предпріятія называли просто «Undertaker» хозяинъ а нынѣ, благодаря болѣе узкому примѣненію этого термина лишь къ спеціальному разряду предпріятій, его называютъ «Entrepreneur» (предприниматель).

Первобытныя формы промышленныхъ предпріятій выросли на лонѣ семьи. Сама семья представляетъ собою результатъ длинной эволюціи. Мы видѣли, что наши первобытные предки кочевали небольшими ордами въ нѣсколько дюжинъ человѣкъ, численность которыхъ зависѣла главнымъ образомъ отъ возможности добыть пригодную пищу въ видѣ ягодъ и орѣховъ, дичи и рыбы. Послѣ того какъ прекратилось первобытное монопольное положеніе главы орды въ области половыхъ отношеній, послѣдующія безпорядочныя формы полового общенія уступили постепенно мѣсто болѣе или менѣе постояннымъ формамъ брачнаго сожительства, въ которыхъ родство велось по материнской линіи, ибо при такихъ групповыхъ, а не индивидуальныхъ брачныхъ отношеніяхъ, мудрено было знать своего собственнаго отца. Эти, связанныя кровнымъ родствомъ группы или соединенія ордъ, которыя встрѣчаются почти всюду на зарѣ исторіи, извѣстны подъ именемъ клановъ (римскія gentes) и вслѣдствіе того, что члены ихъ обыкновенно вели свой родъ по материнской линіи, они называются единоутробными или материнскими кланами. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ, когда примитивное земледѣліе или вскапываніе земли мотыкою, исполнявшееся женщинами, достигало большихъ размѣровъ, или когда возрастало значеніе домашнихъ ремеслъ, подобно ткацкому и пекарскому, общественное положеніе женщины поднималось, въ силу этихъ болѣе серьезныхъ экономическихъ основаній, и мы встрѣчаемъ общественную систему, извѣстную подъ именемъ матріархата,—управленіе женщинъ. Однако, система матріархата была случайною, материнское же общество, покоившееся на единоутробномъ кланѣ, было почти повсемѣстнымъ.

Объ отличительныхъ свойствахъ этихъ раннихъ родовыхъ обществъ или клановъ умѣстно сказать лишь нѣсколько словъ.

Семьи въ современномъ смыслѣ въ то время не было и слѣда, не считая временнаго сожительства матери съ малыми дѣтьми. Единственною признаваемою родственною связью была принадлежность къ одному и тому же клану. Въ значительной степени на почвѣ пережитка примитивнаго закона монополіи въ половыхъ отношеніяхъ главы первобытной орды, а также, быть можетъ, подъ вліяніемъ сознанія вредныхъ послѣдствій браковъ между родственниками, возникъ обычай заключать браки, или, лучше сказать, вступать въ супружескія отношенія внѣ клана; и такимъ образомъ возникла одна изъ наиболѣе строгихъ нормъ первобытнаго общества, система экзогаміи или запретъ браковъ между членами одного и того же клана, какъ представляющихъ кровосмѣшеніе. Каждый кланъ велъ свое происхожденіе отъ какого-нибудь миѳическаго предка,— обыкновенно животнаго или растенія,—и часто заимствовалъ у него свое имя. Этотъ тотемъ, какъ его называли, становился священнымъ и вскорѣ подпалъ подъ защиту системы «табу» или религіознаго запрета. Происхожденіе тотемизма, т. е. поклоненія тотему, до сихъ поръ покрыто тайною, но, вѣроятно, искать его надо въ экономическихъ условіяхъ:—тотемъ, будучи сперва главнымъ источникомъ средствъ существованія, сталъ впослѣдствіи столь полезнымъ для цѣлей обмѣна, что потребленіе его было воспрещено членамъ клана. Тамъ, гдѣ существовали благопріятныя для возрастанія населенія условія, кланы, сохраняя всегда свою неприкосновенность, развились, однако, въ болѣе широкія группы, фратріи и трибы, члены которыхъ были связаны узами, хотя и отдаленнаго, но кровнаго родства. Кланы, а въ нѣкоторыхъ случаяхъ трибы, были центрами общихъ игръ, празднествъ и богослуженій, и въ обычаяхъ клана или племени мы находимъ зачатки позднѣйшихъ нормъ права и морали.

36. Семейный строй.

Паденіе клана или родового быта также было въ значительной степени вызвано экономическими причинами. Тамъ, гдѣ условія благопріятствовали развитію пастушескаго быта, возникла частная собственность въ видѣ стадъ и табуновъ, и было признано главенствующее положеніе отца въ области хозяйства и защиты собственности. Вездѣ, гдѣ развитая форма сельскаго хозяйства смѣнила сту-

пени охоты и примитивнаго земледѣлія, трудъ мужчины, который сталъ прилагаться къ обработкѣ земли, постройкѣ домовъ и охранѣ имущества семьи, пріобрѣлъ важное значеніе. Въ этомъ періодѣ мужчина является главнымъ факторомъ экономическаго развитія, и соотвѣтственно этому образуется патріархальная семья. Famulus по-латыни значитъ слуга или рабъ: всѣ члены новой семейной группы— слуги отца. Семейныя отношенія первоначально представляютъ собою отношенія владѣнія. Глава семьи владѣетъ землей, стадами, женой или женами, дѣтьми, рабами и обладаетъ едва-ли меньшей властью надъ другими родственниками, входящими въ составъ семейной группы. Отецъ даетъ свое имя женѣ и дѣтямъ, и имущество переходитъ по наслѣдству изъ рукъ одного главы семьи въ руки другого. Въ то же время мѣняется и форма брака: похищеніе уступаетъ мѣсто куплѣ женъ; и групповой брачный союзъ первобытнаго родового общества смѣняется сначала полигаміей и наконецъ моногаміей главы семьи. Связь между членами этой новой семейной формы значительно тѣснѣе, и дисциплина въ ней значительно строже, чѣмъ въ кланѣ, а укорененіе этихъ тѣсныхъ хозяйственныхъ соотношеній ведетъ къ росту всѣхъ тѣхъ прекрасныхъ сыновнихъ и братскихъ узъ, которыя являются разсадникомъ этическаго прогресса. На нѣкоторое время формы стариннаго родового быта еще сохраняются при новой, болѣе жизнеспособной, системѣ патріархата на ступени сельскаго хозяйства, какъ это видно изъ начальныхъ лѣтописныхъ сказаній Греціи и Рима, или на ступени пастушества, какъ о томъ можно судить по преданію о первыхъ библейскихъ патріархахъ. Но по мѣрѣ того, какъ подрывались экономическія основы системы клана, рушился и весь строй родового быта.

Вездѣ, гдѣ земельныя отношенія, основанныя на общности широкихъ экономическихъ интересовъ, смѣняли старыя узы кровнаго родства, объединявшія членовъ клана, племенной бытъ развивался въ политическое общество, а это вело къ возникновенію государства и организованнаго управленія.

На примѣрѣ Іудеи, Греціи и Рима, какъ и всѣхъ вообще странъ, которыя должны были выработать свою собственную цивилизацію, можно ясно прослѣдить эту постепенную эволюцію. Въ другихъ случаяхъ, когда низшая цивилизація внезапно приходила въ соприкосновеніе съ высшею, эта эволюція часто менѣе послѣдовательна. Такъ соприкосновеніе тевтонскихъ племенъ съ Римомъ вызвало быстрый переходъ отъ родового къ политическому быту, но значительно сократило патріархальный періодъ. Многое изъ сказаннаго вѣрно и по

отношенію къ вліянію англійскихъ племенъ на ирландскія, которое продолжалось вплоть до среднихъ вѣковъ, и на шотландскіе кланы, значеніе которыхъ окончательно пало лишь сто или двѣсти лѣтъ тому назадъ.

Патріархальная семья была, такимъ образомъ, прежде всего продуктомъ экономическаго развитія. Семья стала и осталась основой соціальной и политической жизни. Съ ростомъ индустріи и торговли и съ развитіемъ благопріятныхъ для самостоятельной дѣятельности членовъ семьи условій, старая семейная группа раскалывается и суживается въ семью нашего времени съ ея меньшимъ и болѣе тѣснымъ кругомъ. Наконецъ, наиболѣе позднее развитіе экономической жизни съ ея свободой и системой соперничества сильно способствовало дальнѣйшему ослабленію семейной дисциплины; женщина эмансипировалась, случаи развода участились, фактическая самостоятельность дѣтей безпрестанно начинается все съ болѣе ранняго возроста. Вотъ почему эти вопросы вошли во всѣ этическія и соціальныя проблемы современной семейной жизни, разсмотрѣніе которыхъ выходитъ за предѣлы экономическаго изслѣдованія.

Такимъ образомъ, семья является самой ранней формой промышленнаго предпріятія въ первоначальномъ смыслѣ этого слова, именно какъ формы организаціи дѣятельности, направленной на добываніе средствъ существованія, а не на полученіе прибыли. Другими словами, средства существованія производились въ предѣлахъ семьи, семьею и для семьи; члены семьи были и производителями, и потребителями; каждый работалъ на всѣхъ; каждый потреблялъ продукты труда всѣхъ. Однако первыя формы промышленныхъ предпріятій въ современномъ смыслѣ слова, какъ способа организаціи дѣятельности, направленной на полученіе прибыли, на производство для рынка, соотвѣтствуютъ позднѣйшимъ формамъ семьи. Большія рабовладѣльческія плантаціи римской республики, напримѣръ, были явно выраженными промышленными предпріятіями. Болѣе широкія семейныя группы, которыя превратились въ сельскія общины ранняго періода среднихъ вѣковъ и которыя, будучи подчинены сеньору, развились въ помѣстную систему, были подчасъ до нѣкоторой степени промышленными предпріятіями, какъ, напримѣръ, въ Англіи послѣ періода первыхъ захватовъ общинной земли въ частную собственность. Примѣры такихъ формъ предпринимательски-организованнаго семейнаго или общиннаго сотрудничества можно найти не только въ сельскомъ хозяйствѣ, но и въ торговлѣ, какъ, напримѣръ, торговыя операціи средневѣковыхъ общинъ и даже въ

индустріи, какъ, напримѣръ, русскія артели, т. е. кооперативныя соединенія работниковъ, сохранившіяся до нашихъ дней. По своей природѣ, однако, семья не была достаточно приспособлена къ промыслу въ смыслѣ хозяйственной дѣятельности, направленной на полученіе прибыли, и съ возрастаніемъ значенія соперничества въ хозяйственной жизни носителями прогресса являются тѣ наиболѣе приспособленные индивиды, которые освобождаются отъ узъ семьи. Вслѣдствіе большаго консерватизма всегда свойственнаго пахарю, этотъ процессъ совершается медленнѣе въ сельскомъ хозяйствѣ, нежели въ индустріи и торговлѣ, гдѣ мы и должны поэтому прежде всего искать наиболѣе развитыя формы промышленнаго предпріятія.

37. Строй пособничества или батрачества.

Вездѣ, гдѣ промышленность достигаетъ той высоты, на которой силы семьи уже не въ состояніи болѣе служить ей, а условія не благопріятствуютъ развитію рабства, на помощь промышленности приходятъ средства извнѣ. Большую часть работъ въ семьѣ исполняетъ самостоятельный работникъ, который переходитъ изъ дома въ домъ и съ мѣста на мѣсто. Плотники, сапожники, стекольщики, жестянщики, каменщики, бѣлошвейки — являются представителями небольшого числа такихъ кочевыхъ промысловъ. Странствующій рабочій получаетъ вознагражденіе за свои услуги и часто становится на время членомъ семьи. Этотъ обычай сохранился и до нашихъ дней не только въ Новой Англіи, гдѣ онъ носитъ характерное названіе пособничества («Help»), даже несмотря на то, что пользованіе услугами стало здѣсь до нѣкоторой степени постояннымъ, но также и въ нашихъ западныхъ штатахъ, гдѣ фермеры въ горячее время прибѣгаютъ къ услугамъ батрака («hired man»). Поэтому наиболѣе подходящее названіе для этого строя — строй пособничества, или батрачества («Help or hire System») [1]). Онъ встрѣчается въ ранней исторіи каждаго почти общества, а знакомые съ сельскими общинами Швейцаріи и Скандинавіи знаютъ, что тамъ онъ преобладаетъ и понынѣ.

По существу своему, однако, строй пособничества является промежуточнымъ и переходнымъ. Семья все еще остается значительнымъ факторомъ, потребитель, какъ и прежде, доставляетъ работнику сы-

[1]) Терминъ „наемный трудъ“ (Lohnwerk), употребляемый Бюхеромъ и его англійскимъ переводчикомъ (wage-work), неудаченъ, такъ какъ равно примѣнимъ и къ современной фабричной системѣ.

рые матеріалы и получаетъ отъ него обратно готовый продуктъ, рабочій же предоставляетъ свою рабочую силу, а иногда и орудія. Постепенно измѣненія начинаютъ совершаться болѣе быстрымъ ходомъ. Наибольшія сравнительно хозяйства начинаютъ понимать, что для нихъ важнѣе хотя и менѣе интенсивная, но болѣе постоянная посторонняя помощь, а большія семьи, наоборотъ, находятъ для себя выгоднымъ предоставлять трудъ части своихъ членовъ въ пользованіе другихъ. Возникаетъ обычай, по которому потребитель отправляется къ работнику, а не наоборотъ, какъ было прежде. Такъ, занятія деревенскаго кузнеца, мельника и даже пекаря и ткача становятся осѣдлыми ремеслами. Странствующій работникъ пріобрѣтаетъ большую осѣдлость и изъ батрака становится членомъ свободнаго отъ узъ семьи класса. Достиженіе этой ступени означаетъ вмѣстѣ съ тѣмъ появленіе новаго строя—ремесленнаго.

38. Ремесленный строй.

При этомъ строѣ работникъ пользуется самостоятельностью. Онъ уже больше не работаетъ на дому у потребителя, а занимаетъ свое собственное помѣщеніе; онъ самъ отправляется на рынокъ, чтобъ запастись сырымъ матеріаломъ, обрабатываетъ его въ своемъ собственномъ помѣщеніи, своими собственными орудіями и продаетъ готовый продуктъ потребителю въ своей собственной мастерской. Производство для семьи, преобладавшее при семейномъ строѣ, исчезаетъ; исчезаетъ вмѣстѣ съ тѣмъ и право собственности потребителя на сырой матеріалъ и на готовый продуктъ, существовавшее при строѣ пособничества. Всѣ стадіи процесса производства до продажи готоваго продукта включительно проходятъ черезъ руки самого работника. Онъ производитъ всѣ эти операціи руками, и потому данный строй называется ремесленнымъ («рукодѣльнымъ»). Изъ этого не слѣдуетъ, что до этого и даже впослѣдствіи сила рукъ въ производствѣ не участвовала, но это указываетъ лишь на то, что отличительнымъ признакомъ этого строя является преобладающее значеніе ручного труда и возникновеніе независимаго класса работниковъ, самостоятельно ведущихъ промышленныя предпріятія. Съ того момента, какъ производитель работаетъ на заказъ для опредѣленнаго покупателя, строй этотъ называется иногда также строемъ производства на заказъ — терминъ, употребляемый и до сихъ поръ, напримѣръ: «портной принимаетъ заказы».

Въ средніе вѣка работники постепенно объединялись по промысламъ въ прочныя организаціи, извѣстныя подъ именемъ цеховъ или гильдій. Поэтому и данный историческій строй получилъ названіе цехового. Цехи, однако, были скорѣе слѣдствіемъ, чѣмъ причиной, и во многихъ мѣстностяхъ можно найти ремесленную систему безъ цеховъ. При цеховой системѣ всякій работникъ могъ надѣяться стать впослѣдствіи мастеромъ. По окончаніи обученія ремеслу подъ руководствомъ мастера онъ долженъ былъ поработать еще нѣсколько добавочныхъ лѣтъ въ качествѣ поденнаго подмастерья, и когда онъ овладѣвалъ наконецъ ремесломъ во всѣхъ подробностяхъ, его допускали въ мастера. Употребляя современную, не имѣвшую въ то время содержанія, терминологію, можно сказать, что онъ былъ одновременно предпринимателемъ и рабочимъ, капиталистомъ и труженикомъ. Современное раздѣленіе на классы было неизвѣстно. На высотѣ своего могущества цехи часто пріобрѣтали политическую власть. Во многихъ мѣстностяхъ въ ихъ рукахъ была вся власть городской общины; раздѣленіе труда между деревней и городомъ стало рѣзко проводиться, и помѣстье все болѣе и болѣе низводилось на положеніе простого поставщика сырого матеріала для цеха. Подобно тому, какъ семейный строй производства соотвѣтствуетъ типу замкнутаго домашняго хозяйства, цеховой или ремесленный строй соотвѣтствуетъ типу мѣнового или мѣстнаго хозяйства.

Цеховой строй составлялъ отличительную черту промышленной жизни Европы въ теченіе нѣсколькихъ столѣтій со времени Крестовыхъ походовъ. Съ ростомъ богатства, однако, дальнѣйшее развитіе шло въ двоякомъ направленіи. Цехи развивались все болѣе властно и замкнуто и наконецъ пріобрѣли монопольное положеніе, ставъ вмѣсто двигателя тормозомъ промышленнаго развитія. Принадлежность къ цеху стала удѣломъ немногихъ избранныхъ, передававшихъ свое право по наслѣдству, а масса рабочихъ не могла уже болѣе разсчитывать на достиженіе въ будущемъ выгодъ, связанныхъ съ принадлежностью къ цеху. Новыя отрасли промышленности возникали, гдѣ только могли, внѣ всякой зависимости отъ старыхъ цеховъ. Съ другой стороны—и это главное—болѣе состоятельные ремесленники накопляли богатство и подобно крупнымъ торговцамъ искали для него производительнаго употребленія. Такимъ образомъ возникалъ настоящій промышленный капиталъ, который съ трудомъ могъ найти примѣненіе въ рамкахъ стараго строя. Цеховой или ремесленный строй медленно рушился и переходилъ въ слѣдующую ступень, извѣстную подъ именемъ строя домашней индустріи.

39. Строй домашней индустріи.

На этой ступени впервые наблюдается разграничительная черта между капиталистомъ-предпринимателемъ и рабочимъ. И при строѣ пособничества уже былъ предприниматель, но онъ былъ въ одно и то же время и работникомъ, и потребителемъ. На стадіи ремесла предприниматель не былъ уже болѣе потребителемъ, но все еще былъ,—по крайней мѣрѣ отчасти,—рабочимъ. При строѣ домашней индустріи предприниматель и рабочій обособлены. Этотъ строй отличается отъ обоихъ, предшествовавшихъ ему, еще и въ отношеніи способа продажи готоваго продукта. При строѣ пособничества продуктъ вовсе не продается; онъ потребляется предпринимателемъ; при ремесленномъ строѣ, когда производство ведется въ небольшихъ размѣрахъ и на заказъ, продуктъ продается рабочимъ непосредственно потребителю; теперь же, когда благодаря капиталу производство приняло болѣе широкіе размѣры, рынокъ столь расширился, что отдѣльный рабочій не въ состояніи уже справляться своими силами съ доставкою продуктовъ на рынокъ: одному лишь капиталисту это по силамъ.

Сущность системы домашней индустріи заключается въ томъ, что хотя рабочій производитъ еще при посредствѣ своихъ орудій производства и у себя дома, часто при помощи членовъ своей семьи и соединяя со своимъ промысломъ занятіе земледѣліемъ, ему болѣе не принадлежитъ уже произведенный продуктъ. Въ большинствѣ случаевъ, онъ и не покупаетъ, и не производитъ уже самъ матеріаловъ, благодаря тому, что тотъ же капиталистъ, которому принадлежитъ произведенный продуктъ, имѣетъ возможность пріобрѣтать сырье въ большемъ количествѣ. Раздѣленіе труда дѣлаетъ шагъ впередъ по сравненію съ цеховымъ строемъ. Не только производство матеріаловъ и предметовъ потребленія распредѣлено между двумя классами, но и въ производствѣ предметовъ потребленія участвуютъ два класса: одинъ пріобрѣтаетъ матеріалы и доставляетъ блага на рынокъ, другой прилагаетъ производительную силу или живой трудъ, даетъ орудія труда и помѣщеніе.

Терминъ «домашняя индустрія» не изъ удачныхъ, такъ какъ и при ремесленномъ, или цеховомъ, строѣ работникъ производилъ у себя на дому. Онъ употребляется, однако, дабы отличить эту форму капиталистическаго предпріятія отъ послѣдующей, при которой рабочій не работаетъ уже болѣе дома. Съ другой стороны, при строѣ домашней

индустріи работникъ, хотя и производитъ еще при помощи ручной силы, однако онъ не находится уже подъ надзоромъ въ теченіе всего процесса производства, и въ этомъ отличіе отъ ремесленнаго строя. Въ настоящее время къ домашней индустріи примѣняется терминъ «мануфактура» (manus — рука, facere — дѣлать). Иногда терминъ «домашняя работа» замѣняютъ терминомъ «работа по порученію». Капиталистъ даетъ порученіе свободному работнику обработать принадлежащее ему, капиталисту, благо и возвратить ему его обратно. Въ портняжномъ ремеслѣ и понынѣ различаютъ между работою на заказъ (старая ремесленная форма) и работою по порученію.

Строй домашней индустріи, развивавшійся въ теченіе семнадцатаго столѣтія и достигшій своего апогея въ Англіи въ восемнадцатомъ вѣкѣ, видоизмѣнялся по мѣрѣ послѣдовательнаго проникновенія капитала въ одну за другою стадіи производства. Важнѣйшее измѣненіе вызвано было стремленіемъ удешевить производство и выгодно помѣстить капиталъ путемъ изобрѣтенія средствъ сбереженія труда, т. е. машинъ, которыя работу человѣка замѣнили механическою силою. Въ текстильной промышленности періодъ до 1770 г. представляетъ собою первые опыты, періодъ 1770—1790 гг. — развитіе великихъ механическихъ изобрѣтеній, періодъ 1790—1830 гг. — примѣненіе силы пара, и періодъ послѣ 1830 г. — расширеніе рынка, благодаря желѣзнымъ дорогамъ и пароходамъ [1]). Вскорѣ и другія отрасли промышленности послѣдовали примѣру текстильной, и такимъ образомъ создана была новая эпоха—фабричный строй.

40. Фабричный строй.

При этомъ строѣ живетъ современное общество. Въ настоящее время капиталистъ-предприниматель не только пріобрѣтаетъ сырые матеріалы и имѣетъ право на произведенный продуктъ, но и вѣдаетъ весь промежуточный между этими двумя крайними стадіями производственный процессъ. Машины такъ дороги, что не по средствамъ рабочему, а разъ онѣ становятся собственностью предпринимателя, то ему должно принадлежать и помѣщеніе, въ которомъ происходитъ процессъ производства и которое называется фабрикою. Работникъ

[1]) Главныя даты: подвижной челнокъ Кея 1738 г.; тонкопрядильная машина Jenny Гаргрива 1764 г.; прядильный станокъ Аркрайта 1768 г. прядильная машина Кромптона 1779 г.; механическій ткацкій станокъ Картрайта 1785 г.; паровая машина Ватта и Бультона 1785 г.

уже не является самостоятельнымъ мастеромъ, какъ это было при ремесленномъ строѣ, ему не принадлежатъ уже болѣе орудія труда и мастерская, какъ это было при домашней индустріи: все его участіе въ производствѣ сводится къ приложенію своей рабочей силы, при посредствѣ машинъ, въ помѣщеніи, принадлежащемъ капиталисту-предпринимателю. Огромный ростъ производства, сдѣлавшійся возможнымъ благодаря примѣненію машинъ, отражается на рабочемъ въ двоякомъ отношеніи: и какъ на производителѣ, и какъ на потребителѣ. Населеніе возрастаетъ чрезвычайно быстро, при чемъ происходитъ безпрерывное передвиженіе изъ деревни въ городъ. Хозяйственная жизнь принимаетъ свою современную форму и общественный доходъ дѣлится на ренту землевладѣльца, заработную плату рабочаго, прибыль капиталиста и барышъ предпринимателя. Глава «мануфактуры» уже не «работаетъ руками», онъ нанимаетъ другихъ лицъ, которыя работаютъ на него. Съ ростомъ капитала развивается соперничество и спекуляція, возникаютъ новые классы капиталистовъ-посредниковъ и измѣняется механизмъ кредита и обмѣна. Преобладаніе промышленнаго капиталиста-предпринимателя столь рѣзко выражено, что даетъ всему хозяйственному строю названіе фабричнаго.

Эта хозяйственная ступень столь явно отличается отъ предшествующихъ, что вызвавшее ее движеніе называется обыкновенно индустріальною революціею. Если однако подъ революціей понимать неожиданный и полный переворотъ, то названіе это нельзя признать удачнымъ, такъ какъ это движеніе шло постепенно. Должно было пройти нѣсколько десятилѣтій, пока этотъ переворотъ завершился въ англійской текстильной промышленности; въ другихъ отрасляхъ промышленности смѣна строя домашней индустріи фабричнымъ строемъ постепенно совершалась на пространствѣ девятнадцатаго вѣка. Внѣ Англіи это движеніе началось позже и шло медленнѣе, а въ самой Англіи и до сихъ поръ существуетъ нѣсколько отраслей промышленности, которыхъ фабрика лишь слегка коснулась. Таково, напримѣръ производство стекла, ножей, цѣпей.

Не слѣдуетъ думать, что каждая изъ разсмотрѣнныхъ формъ предпріятій рѣзко отграничена отъ другой. На каждой ступени наблюдаются переживающія формы. Семейный строй до сихъ поръ встрѣчается въ отдаленныхъ мѣстностяхъ всѣхъ почти странъ, куда современныя идеи еще не вполнѣ проникли, какъ, напримѣръ, въ Южныхъ Аппалагскихъ горахъ; формы пособничества сохранились въ различныхъ видахъ домашнихъ и иныхъ услугъ; ремесленная форма сохранилась въ сапожномъ и портняжномъ промыслахъ; до-

машняя индустрія играетъ значительную роль въ Европѣ въ области ткацкаго ручного производства, въ городахъ въ портняжномъ ремеслѣ, гдѣ практикуется отдача работы на домъ — такъ называемая потогонная система. Экономическая жизнь народа всегда характеризуется типическими, а не переживающими формами. Современная форма хозяйственнаго предпріятія покоится почти всецѣло на фабричной системѣ.

41. Коллективное и общественное предпріятіе.

До сихъ поръ шла рѣчь о развитіи формъ хозяйственнаго предпріятія соотвѣтственно различію положенія, занимаемаго предпринимателемъ въ производствѣ. Теперь разсмотримъ вкратцѣ это развитіе съ точки зрѣнія числа лицъ, стоящихъ во главѣ предпріятія, и соотношенія между ними. Въ этомъ смыслѣ можно прослѣдить четыре формы предпріятія: единоличное, товарищество, общество или компанія, трестъ.

1) Мы видѣли, что самая ранняя форма коллективной хозяйственной дѣятельности — семья — не была достаточно приспособлена къ той острой экономической борьбѣ, которая неразрывна съ промышленной жизнью. Промышленное предпріятіе въ истинномъ смыслѣ возникаетъ съ появленіемъ типа дѣльца, каковымъ человѣкъ теперь, какъ и прежде, въ значительной степени родится, а не становится. Проницательность, смѣлость, здравый смыслъ и административныя способности всегда составляли умственный багажъ преуспѣвающаго торговца. Матеріальное преуспѣяніе вполнѣ опредѣляется этими качествами, однако по мѣрѣ развитія промышленныхъ предпріятій отдѣльному лицу становилось не по силамъ бороться за лучшее положеніе и онъ тогда соединялся съ другими, обладавшими нѣкоторыми изъ недостававшихъ ему качествъ.

2) Товарищество представляетъ собою средство усилить предпріятіе въ его слабыхъ сторонахъ. Оно предполагаетъ соединеніе различныхъ видовъ личныхъ силъ, а часто капитала и личныхъ силъ, и увеличиваетъ въ соотвѣтствующей мѣрѣ экономическую силу единицы. Товариществу, однако, положены предѣлы. Личныя отношенія между товарищами и необходимость безотчетнаго довѣрія другъ къ другу неизбѣжно ограничивала его немногими членами. Какъ только предпріятіе стало требовать капитала въ размѣрѣ, большемъ того, который можетъ быть собранъ немногочисленными товарищами, вы-

звана была къ жизни новая форма предпріятія, такъ называемое общество, или компанія.

3) Хотя по послѣднимъ извѣстіямъ Делума и Вебера торговая компанія, вѣроятно, существовала въ послѣднія столѣтія римской республики, въ современной своей формѣ она ведетъ начало со времени первыхъ средневѣковыхъ италіанскихъ городовъ, гдѣ впервые была примѣнена въ области банковаго дѣла: отдѣльныя лица соединяли свои средства съ тою цѣлью, чтобы изъ образованнаго, складочнаго капитала давать взаймы правительству подъ залогъ нѣкоторыхъ доходовъ и участвовать въ прибыляхъ пропорціонально своимъ вкладамъ. Такимъ образомъ начала публичнаго кредита, банковаго дѣла и акціонернаго предпріятія тѣсно между собою связаны. Слѣдующій важный шагъ впередъ въ развитіи акціонернаго начала сдѣланъ былъ торговыми компаніями шестнадцатаго столѣтія, которыя были сперва чисто временными соединеніями на случай путешествія, но которыя постепенно пріобрѣли болѣе постоянную форму. Однако лишь въ девятнадцатомъ вѣкѣ, когда промышленный капиталъ получилъ преобладаніе надъ торговымъ, наступаетъ то огромное распространеніе общественнаго предпріятія, которое характерно для нашего времени.

Экономическія преимущества компаній трояки: акціонерный капиталъ, ограниченная отвѣтственность, неограниченный срокъ существованія. Благодаря общественному обезпеченію, число вкладчиковъ можетъ быть безгранично. Каждый участникъ имѣетъ голосъ въ предпріятіи пропорціонально своему вкладу. Онъ отвѣтственъ за долги или потери общества только въ предѣлахъ своей доли. Современныя государства медлили съ признаніемъ принципа ограниченной отвѣтственности, но теперь онъ составляетъ самую сущность системы. Онъ устраняетъ опасенія и недовѣріе, которыя лежатъ въ основѣ разростающагося товарищества и компаній съ неограниченною отвѣтственностью. Онъ облегчаетъ сбытъ и передачу акцій и дѣлаетъ возможнымъ огромное накопленіе капитала и раздѣленіе его на мелкія доли. Наконецъ срокъ существованія компаніи въ противоположность сроку существованія индивида безграниченъ; только ликвидація можетъ ее прекратить; исчезаютъ участники, но вклады остаются. У нея всѣ преимущества постоянства и неподвижности; она можетъ строить планы на будущее такъ-же, какъ и на настоящее, и при надлежащемъ выборѣ и обновленіи состава директоровъ всегда имѣть въ своемъ распоряженіи выдающіяся личныя силы и примѣняться къ измѣняющимся потребностямъ.

Въ противовѣсъ этимъ преимуществамъ компаніямъ присущи и

несомнѣнные недостатки. Проблема общественныхъ предпріятій затрогиваетъ троякаго рода отношенія общества: къ членамъ, къ служащимъ и къ публикѣ. Защита меньшинства акціонеровъ отъ гнета большинства и легковѣрныхъ членовъ отъ злоупотребленій со стороны учредителей, а также взаимоотношенія акціонеровъ и облигаціонеровъ и ограниченіе дѣятельности директоровъ предѣлами дѣйствительнаго полномочія, все это вопросы, требующіе еще упорядоченія. Условія службы часто измѣняются благодаря замѣнѣ прежнихъ личныхъ отношеній между нанимателемъ и служащими чисто договорными.

У общества, какъ говорятъ, нѣтъ души. Наконецъ, по отношенію къ публикѣ, общество часто можетъ допустить то, отъ чего отдѣльныя лица, какъ таковыя, воздержались бы. Поднять общественную этику до уровня индивидуальной дѣловой представляется не легкою задачею. Несмотря на всѣ эти недостатки, однако, современная хозяйственная жизнь не можетъ обойтись безъ общественной формы предпріятія. Отсутствіе ея вернуло бы общество къ болѣе примитивной ступени матеріальнаго благосостоянія и лишило бы его неоцѣнимыхъ выгодъ наилучшей формы использованія капитала.

4) Когда выгоды соединенія капитала въ огромномъ размѣрѣ становятся еще болѣе явными, соединенія людей въ общества развиваются дальше въ болѣе обширные союзы, представляющіе собою соединенія обществъ. Эти союзы сперва принимаютъ форму болѣе или менѣе свободныхъ соглашеній, устанавливающихъ цѣны или условія производства. Болѣе развитою формою являются такъ называемые синдикаты или картели (американскіе «pools»), въ которыхъ самостоятельность отдѣльныхъ членовъ хотя и ограничена, но не подавлена. Еще болѣе тѣсное соединеніе возникаетъ, когда предпріятія объединяются подъ однимъ управленіемъ: это такъ называемые тресты (trusts): первоначально сотрудничающія общества ввѣряли свои наличные капиталы особымъ лицамъ—довѣреннымъ (trustees), которые должны были управлять соединеннымъ предпріятіемъ. Тамъ, гдѣ, какъ въ Соединенныхъ Штатахъ, эта спеціальная форма соединенія была признана незаконною, тѣ же результаты достигались путемъ образованія новаго и самостоятельнаго общества. Такъ называемые нынѣ въ общежитіи тресты представляютъ собою просто огромныя компаніи. Проблема трестовъ, такимъ образомъ, является видомъ проблемы общественныхъ предпріятій. Съ этой точки зрѣнія такъ называемый трестъ, какъ мы увидимъ дальше, столь же естественный продуктъ развитія менѣе крупнаго общества, какъ и послѣд-

нее, въ свою очередь, результатъ развитія товарищества, а товарищество—единоличнаго предпріятія. Причины и границы этого развитія будутъ изслѣдованы далѣе. Ясно, однако, что съ ростомъ и дифференціаціей капитала, при поразительномъ ростѣ современной промышленности, формы хозяйственнаго предпріятія становятся все болѣе сложными.

ГЛАВА VII.

Экономическое развитіе Соединенныхъ Штатовъ.

42. Литература:

Katharine Coman. Economic history of the United States (1905).—C. Wright. Industrial evolution of the U. S. (1902).—J. Whitney. The U. S. (1889).—J. Mc. Master. History of the people of the U. S. (5 т. 1883—1900).—W. Ashley. Surveys, historic and economic (1900), 309—60.—G. Beer. The commercial policy of England toward the american colonies (Columbia studies III).—E. Lord. Industrial experiments of the british colonies (1898).—P. Bruce. Economic history of Virginia in the seventeenth century (2 т. 1896).—W. Weeden. Economic and social history of New England (2 т. 1890).—F. Turner. The significance of the frontier in american history (Am. Hist. Assoc. Report 1893, 197—227).—M. Hammond. The cotton industry (Am. Econ. Assoc. publications New Series № 1, 1897).—Отдѣльныя главы о „хозяйствѣ“ и „общественномъ развитіи“ въ трудѣ Hart'a American Nation, a history (27 т. 1904).

43. Ранній періодъ экономической исторіи Америки.

Экономическое развитіе Соединенныхъ Штатовъ представляетъ особенный интересъ по своей быстротѣ и одновременному существованію различныхъ стадій процесса. Прежде всего рѣзкой особенностью развитія, какъ и во всѣхъ колоніяхъ, было сочетаніе культурности населенія съ первобытностью экономическихъ условій: бѣлый человѣкъ принесъ съ собой цивилизацію Стараго Свѣта и былъ этимъ спасенъ отъ тягостей многовѣковой эволюціи. Пользованіе усовершенствованными орудіями производства, право частной собственности, институты государственнаго управленія и семьи не позволили ему вернуться къ охотничьему или кочевому быту.

Невозможность перехода дикаря сразу къ земледѣлію вызвала исчезновеніе краснокожихъ съ появленіемъ колонистовъ. Но предъ богатствомъ и дикостью природы пришлось начинать сначала и измѣнить хозяйственные пріемы прежней родины: изъ странъ съ мѣновымъ хозяйствомъ онъ попалъ въ условія почти изолированнаго хозяйства и былъ предоставленъ собственнымъ силамъ. Земледѣліе снова стало главнымъ занятіемъ, но земледѣліе, основанное не на феодальныхъ отношеніяхъ, а (по крайней мѣрѣ, на сѣверѣ) на свободномъ трудѣ фермера.

Попытки въ центральныхъ штатахъ установленія средневѣковыхъ земельныхъ отношеній не имѣли успѣха, и только на югѣ, по понятнымъ причинамъ, оказалась возможной первобытная система рабства.

Типичный американецъ—это фермеръ-піонеръ, одинаково владѣющій ружьемъ и топоромъ; первоначально мотыка и плугъ—его единственныя орудія. Шагъ за шагомъ онъ расчищалъ лѣсъ и воздѣлывалъ почву, и въ этой непрерывной борьбѣ съ природой онъ выковывалъ тѣ здоровыя качества ума и воли, благодаря которымъ онъ вскорѣ присоединилъ политическую независимость къ экономической. Пограничныя мѣстности—родина демократіи, такъ какъ здѣсь господствовало экономическое равенство. По мѣрѣ того, какъ граница подвигалась въ глубь страны, мѣстности, оставшіяся позади ея, переходили отъ семейнаго производства къ ремесленной или домашней стадіи промышленности. Гильдіи, вырождавшіяся уже въ Старомъ Свѣтѣ, не имѣли почвы въ Новомъ, и незначительная промышленность въ развивавшихся селеніяхъ и городахъ находилась въ рукахъ самостоятельныхъ ремесленниковъ. Главнымъ источникомъ дохода всюду еще служило земледѣліе.

На югѣ накопленіе богатства происходило больше въ землевладѣніи; въ среднихъ, а нѣсколько позже въ сѣверныхъ штатахъ, главной формой богатства сталъ торговый капиталъ, и по мѣрѣ обращенія его въ обрабатывающую промышленность, развивалась «домашняя система». Во время революціи и вплоть до войны 1812-го года «промышленникъ» оставался ремесленникомъ, и промышленное развитіе было совершенно ничтожнымъ.

Война съ Англіей и предшествовавшій ей періодъ волненій заставили капиталъ броситься изъ торговли въ обрабатывающую промышленность, переходящую съ этихъ поръ въ стадію мануфактуры, по крайней мѣрѣ въ нѣкоторыхъ отрасляхъ хлопчатобумажнаго производства. Подъ покровомъ «американской системы» (такъ называлась

новая политика протекціонизма) промышленность развивалась; впрочемъ, мы не должны преувеличивать вліяніе законодательства на естественную эволюцію промышленнаго капитала, которая имѣла бы мѣсто во всякомъ случаѣ, хотя и была бы медленнѣе: ибо этотъ естественный ростъ на сѣверѣ и востокѣ былъ вызванъ распространеніемъ колонизаціи за Аллеганы и накопленіемъ въ сельскомъ хозяйствѣ прибылей, принявшихъ вскорѣ форму промышленнаго капитала подъ напоромъ спроса возраставшаго населенія на мануфактурные продукты. Этотъ ростъ не былъ остановленъ и прекращеніемъ покровительственной политики и установленіемъ въ періодъ отъ тридцатыхъ до пятидесятыхъ годовъ сначала «компромиссной» системы, а затѣмъ такъ называемой «свободы торговли», явно продиктованной интересами политически преобладавшаго юга. Югъ, вывозившій хлопокъ въ обмѣнъ на продукты обрабатывающій промышленности, не былъ, понятно, заинтересованъ въ развитіи промышленнаго капитала въ ущербъ торговому и сельскохозяйственному.

44. Ростъ американской индустріи въ XIX вѣкѣ.

Ростъ благосостоянія въ срединѣ девятнадцатаго вѣка былъ вызванъ главнымъ образомъ тремя причинами: 1) колонизація достигла богатыхъ равнинъ Миссиссипи и его притоковъ, 2) отмѣна хлѣбныхъ законовъ въ Англіи открыла обширный и выгодный рынокъ для возраставшаго производства пшеницы, 3) открытіе золота въ Калифорніи доставило громадныя минеральныя богатства. Такимъ образомъ повторилось въ широкомъ масштабѣ то, что въ меньшемъ размѣрѣ произошло поколѣніемъ раньше; но превращеніе сельскохозяйственнаго и минеральнаго богатства въ промышленный капиталъ приняло на этотъ разъ нѣсколько иную форму: хотя хлопчатобумажная и желѣзодѣлательная промышленность поставляли теперь больше продуктовъ для удовлетворенія спроса быстро возраставшаго населенія, главный спросъ на капиталъ и наиболѣе прибыльное его помѣщеніе были связаны съ развитіемъ современныхъ средствъ сообщенія; желѣзная дорога становится наиболѣе важной формой коллективныхъ предпріятій. До средины вѣка немногія существовавшія компаніи— главнымъ образомъ банки, шоссейныя и желѣзныя дороги, каналы— должны были получать спеціальныя концессіи; съ изданіемъ общихъ законовъ о компаніяхъ (general incorporation laws) желѣзнодорожныя предпріятія умножились и вскорѣ стали давать направленіе всей

остальной промышленности. Съ этого времени открылся широкій просторъ для дѣятельности коллективныхъ предпріятій въ странѣ.

Политическая борьба, достигшая кульминаціоннаго пункта въ междоусобной войнѣ, была выраженіемъ экономическаго антагонизма между двумя противоположными системами: одна изъ нихъ покоилась на сельскомъ хозяйствѣ и представляла противоположныя формы между изолированнымъ хозяйствомъ и мѣновымъ, опиравшимся на рабскій трудъ; другая сторона только-что вступила на путь капитализма, и усиленіе емкости внутренняго рынка для продуктовъ западнаго фермера, вызванное быстрымъ ростомъ фабричной промышленности, вызвало вскорѣ устойчивое и сознательное объединеніе на почвѣ экономическихъ интересовъ. Феноменальный ростъ промышленности въ пятидесятые годы, угрожавшій экономическому преобладанію юга, привелъ къ открытому конфликту. Югъ имѣлъ самыхъ выдающихся государственныхъ людей, талантливыхъ военныхъ вождей и лучшій флотъ; но когда междоусобная война пріостановила экспортъ (зерна), югъ былъ истощенъ и палъ жертвой экономическаго превосходства своего болѣе разносторонняго въ хозяйственномъ отношеніи и, слѣдовательно, болѣе устойчиваго противника.

Потребовалось цѣлое поколѣніе, пока югъ залѣчилъ слѣды отчаянной борьбы, но съ новымъ поколѣніемъ уже сказываются неизбѣжные плоды ея: тамъ и сямъ на югѣ быстро развивается промышленный капитализмъ и происходитъ переходъ отъ ремесленнаго и домашняго производства къ фабричному. Этотъ переходъ приводитъ въ нѣкоторыхъ южныхъ штатахъ къ тѣмъ же экономическимъ и политическимъ послѣдствіямъ, которыя волновали Новую Англію одно—два поколѣнія тому назадъ, и за которыя шла борьба въ старой Англіи въ первой половинѣ XIX вѣка.

На сѣверѣ послѣ войны процессъ промышленнаго развитія, столь успѣшно начавшійся, еще болѣе ускорился. Несмотря на значительный ростъ индустріи на востокѣ, быстрое заселеніе дальняго запада и примѣненіе капиталистическихъ методовъ въ обмѣнѣ, а отчасти и въ самомъ сельскомъ производствѣ, такъ поразительно увеличили продуктъ послѣдняго, что земельное богатство осталось главнымъ основаніемъ благосостоянія страны. Однако къ концу вѣка, съ истощеніемъ свободныхъ достаточно орошаемыхъ земель, промышленное развитіе, постепенно распространявшееся на западъ, стало давать быстро накоплявшемуся капиталу все болѣе прибыльное помѣщеніе. Въ 1900 г. болѣе трети населенія жило въ торговыхъ и промышленныхъ центрахъ, и около трети вывоза состояло изъ продуктовъ

обрабатывающей промышленности. Перемѣна въ характерѣ національнаго производства видна изъ слѣдующихъ таблицъ:

Производство Соед. Штатовъ (въ милліон. доллар.).

	1850	1870	1900
Населеніе	23	39	76
Продукты сельскохозяйств.	неизвѣстно	1.958 м. дол.	3.764
» горн. промышлен. . .	»	219	1.063
» обрабат. промышл. . .	1.019	4.232	13.039

Вывозъ Соед. Штатовъ (въ милліон. дол.).

	1860	%	1900	%
Сельскохоз. прод.	257	81,13	835	60,98
Горн., лѣсн. и рыбн. пр. . . .	19	6,11	101	7,47
Обрабатыв. (мануфакт.)	40	12,76	434	31,65
		100		100

Данныя о главныхъ предметахъ вывоза Соединенныхъ Штатовъ показываютъ, что въ 1900 г. было шесть категорій продуктовъ обрабатывающей промышленности, превышающихъ каждая стоимостью полъ-милліарда долларовъ, только одинъ продуктъ (той же стоимости) въ сельскомъ хозяйствѣ и ни одного въ горномъ дѣлѣ («минеральныхъ» продуктовъ).

Стоимость годичнаго производства главныхъ продуктовъ [1]).

Сельскохоз. продукты.

	1900	1903
Жито	828 м. д.	953
Сѣно	484	556
Пшеница . . .	369	443
Хлопокъ	323	454
Овесъ	217	267
Лѣсные пр. . . .	110	
Картофель . . .	98	151
Фрукты	84	
Табакъ	57	55
Шерсть (1901) .	51	59

«Минеральные» прод. (ископаемые).

	1900	1903
Желѣзо въ рудѣ .	260	344
Уголь	221	504
Мѣдь	98	92
Золото	79	74
Серебро	76	70
Нефть	76	95
Камень	65	68

[1]) См. XII перепись С. Шт. (т. VII и обзоръ), Статистическій обзоръ С. Шт. и Минеральныя богатства С. Шт.

Продукты обрабат. промышленности.	1900
Желѣзо (готовое) и сталь	804 м. д.
Мясные прод.	790
Прод. литейной и машиностроит. пром. . . .	645
Готов. платья	575
Лѣсъ и лѣсные матеріалы	567
Мукомольные пр.	561
Печатное дѣло	347
Хлопчатобумажн. . . .	339
Деревянныя изд. . . .	316
Шерстяныя ткани . . .	297
Табачные пр.	263
Обувь	261
Солодяные напитки . .	241
Экипажи	238
Кожевенныя изд. . . .	218
Каменно-строит.	204
Хлѣбопекарныя изд. . .	204
Свинцовыя изд.	176

Стоимость вывоза фабрикатовъ.

	1890	1900
Желѣзн. и стальн.	26	122
Нефтяныхъ пр.	45	68
Мѣдныхъ пр.	2	58
Кожаныхъ пр.	12	27
Шерстяныхъ пр.	10	24
Сельскихъ орудій	4	16
Химическихъ	5	12
Деревянныхъ	6	11
Всего	151	434
% общаго экспорта	17,9%	31,7%

45. Современное развитіе американской индустріи.

Гигантскій ростъ капитала не только вызвалъ образованіе трестовъ и громадныхъ компаній, но также рѣзко опредѣлилъ національный и международный характеръ современнаго промышленнаго движенія. Хозяйственной единицей скоро станетъ въ Соединенныхъ Штатахъ вся страна: промышленность не можетъ уже сосредоточиваться въ прежнихъ мѣстныхъ границахъ, торговые интересы заставили перешагнуть рамки отдѣльныхъ штатовъ. Всякое мѣропріятіе одного штата неизбѣжно отражается на сосѣднемъ. Мѣры хозяйственной политики, основанныя на предположеніи, что промышленность имѣетъ мѣстный характеръ, ведутъ къ несправедливостямъ и порождаютъ недовольство. Во-вторыхъ, развитіе капиталистическаго производства и ростъ вывоза фабрикатовъ свидѣтельствуютъ о хозяйственной и

политической зрѣлости страны. Пріобрѣтеніе Филиппинъ и Порто-Рико—не простая случайность: внѣшній рынокъ становится потребностью нашей индустріи еще болѣе, чѣмъ для сельскаго хозяйства; значеніе международной торговли для нашего экономическаго благосостоянія все болѣе будетъ опредѣляться не столько потребностью другихъ странъ въ пищевыхъ продуктахъ, сколько развитіемъ потребностей и спроса на готовые продукты обрабатывающей промышленности.

Но есть и оборотная сторона медали. Соединенные Штаты такъ быстро выросли изъ пеленокъ своей первоначальной экономической обстановки и подвигались столь гигантскими шагами отъ первобытныхъ соціальныхъ условій къ сложнымъ условіямъ созрѣвшаго промышленнаго строя, что развитіе оказалось чрезвычайно неравномѣрнымъ. Америка представляетъ въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ самые разительные контрасты; она представляетъ одновременно самое юное и самое зрѣлое общество. Оно юно въ томъ смыслѣ, что у насъ сохранились еще значительныя пространства, нетронутыя плугомъ и бороной, ожидающія перваго поселенца и нуждающіяся въ искусственномъ орошеніи для превращенія пустыни въ садъ; значительные районы еле перешли первоначальную экономическую стадію и находятся въ условіяхъ, аналогичныхъ тѣмъ, въ какихъ Старый Свѣтъ находился много вѣковъ тому назадъ.

Съ другой стороны Америка—зрѣлая страна: нигдѣ на земномъ шарѣ капиталъ не примѣнялся въ промышленности съ такой интенсивностью и энергіей; нигдѣ побѣдоносная борьба человѣка съ силами природы не велась такъ разумно и неутомимо; нигдѣ вожди промышленной арміи не стремились къ экономическому господству съ такой энергіей и умѣніемъ. Въ результатѣ самыя совершенныя формы вполнѣ организованнаго и дифференцированнаго сложнаго промышленнаго организма развились съ такой поразительной быстротой и такимъ полнымъ успѣхомъ, какъ нигдѣ. Въ развитіи этихъ новыхъ экономическихъ формъ Америка идетъ впереди всего свѣта, показывая другимъ странамъ, какія стадіи предстоитъ имъ пройти. Между тѣмъ, какъ даже въ Европѣ мы видимъ лишь скромные зачатки соединенія капиталовъ («комбинацій»), въ Америкѣ этотъ процессъ революціонизируетъ промышленность. Въ этомъ смыслѣ Америка зрѣла, гораздо зрѣлѣе многихъ своихъ промышленныхъ соперниковъ.

46. Современныя проблемы Америки.

Въ силу вышеуказанныхъ условій предъ нами являются двоякаго рода проблемы. Однѣ изъ нихъ возникаютъ въ недавно заселенныхъ и экономически менѣе развитыхъ областяхъ страны, какъ, напримѣръ, вопросъ о денежномъ обращеніи. Онъ имѣетъ гораздо болѣе общее значеніе, чѣмъ обращеніе само по себѣ: въ значительныхъ частяхъ запада и юга онъ означаетъ не столько ростъ предложенія денежныхъ знаковъ, сколько реорганизацію экономическихъ силъ и новое приспособленіе кредитныхъ отношеній къ производительной способности; съ каждымъ расширеніемъ границы колонизаціи на западъ мы наблюдаемъ подобныя періодическія приспособленія. Въ начальныя эпохи нашей національной исторіи, когда границей былъ западный Массачузетсъ, произошло экономическое потрясеніе, извѣстное подъ названіемъ возмущенія Шея. Поколѣніе спустя подобныя же причины вызвали на новой границѣ волненія, завершившіяся изданіемъ исключительныхъ законовъ въ Кентуки. Когда граница достигла средняго запада (Middle West), спустя полустолѣтіе, то же движеніе выразилось въ формѣ требованія объ измѣненіи монетной системы. Наконецъ, спустя еще одно поколѣніе, когда ростъ производительныхъ силъ оказалъ свое дѣйствіе не только на жизнь запада, но и на первобытныя экономическія условія большихъ областей возродившагося, но еще экономически неразвитаго юга, поднимается споръ о серебряной валютѣ, начавшійся въ семидесятыхъ годахъ и достигшій высшаго напряженія въ девяностыхъ. Съ исчезновеніемъ границы (т. е. съ колонизаціей всего запада, пер.) и близкимъ промышленнымъ пробужденіемъ всего юга, денежный вопросъ, нужно думать, будетъ имѣть второстепенное значеніе въ исторіи Соединенныхъ Штатовъ, какъ и въ жизни передовыхъ странъ Европы.

Вторая категорія проблемъ, съ которыми встрѣчаемся, вызвана новыми и сложными хозяйственными условіями мѣстностей, стоящихъ впереди другихъ. Эти новыя условія породили вопросъ о коллективныхъ предпріятіяхъ, о заработной платѣ, о налогѣ въ колоніяхъ, о ростѣ городовъ. Праздный трудъ—поносить политику территоріальныхъ завоеваній на томъ основаніи, что она не была предусмотрѣна Вашингтономъ, точно такъ же, какъ смѣшно возражать противъ регулированія компаній и трестовъ, что это, молъ, небывалое до сихъ поръ дѣло. Въ обоихъ случаяхъ имѣются экономическія условія, ко-

торыя были неизвѣстны нашимъ предкамъ и требуютъ для своего разрѣшенія новаго анализа и новыхъ методовъ.

Поэтому особенно смущаетъ то обстоятельство, что въ нѣкоторыхъ частяхъ страны хозяйственныя условія примитивны, и вмѣстѣ съ тѣмъ даже въ этихъ мѣстностяхъ есть мѣста, гдѣ къ господствующему еще первобытному строю привиты побѣги современнаго промышленнаго типа. Новѣйшія средства передвиженія и современные посредники обмѣна и распредѣленія посадили на почвѣ неразвитого земледѣльческаго хозяйства сложныя отношенія современнаго промышленнаго предпріятія. Въ результатѣ хозяйственныя отношенія страны крайне разнородны, хотя стремятся къ сближенію. Вслѣдствіе указанной борьбы стараго съ новымъ мы во многихъ отношеніяхъ еще бродимъ во тьмѣ, недовольные пережитками старыхъ отношеній въ передовыхъ штатахъ и пытаясь различить въ туманѣ будущаго окончательныя формы новыхъ явленій, которыя должны вскорѣ распространиться на всю страну.

ГЛАВА VIII.

Развитіе экономической мысли.

47. Литература:

J. K. Ingram, A History of Political Economy (1888); L. Cossa, An Introduction to the Study of Political Economy (перев. L. Dyer, 1893 г.); G. Cohn, A History of Political Economy (перев. J. A. Hill, 1894 г.); E. Nys, Researches in the History of Economics (перев. Dryhurst'a, 1899 г.); W. Bagehot, Economic Studies (1880), гл. III—V; W. J. Ashley, Surveys (1890), 263—309, и English Economic History, I (1888), гл. III, II (1893), гл. VI; L. L. Price, Short History of Political Economy in England from Adam Smith (1891); E. Cannan, History of Theories of Production (1904), гл. IX, X; S. M. Patten, Development of English Thought (1899), гл. V, и Dynamic Economics (1892), гл. I—VI; H. Eisenhart, Geschichte der Nationalökonomie (2-е изд. 1891 г.); A. Oncken, Geschichte der Nationalökonomie, I (1902); A. Dubois, Précis de l'Histoire des Doctrines Economiques, I (1903); J. Rambaud, Histoire des Doctrines Economiques (1899); A. Espinas, Histoire des Doctrines Economiques (1900); E. de Girard, Histoire de l'Economie Sociale jusqu'à la Fin du XVI Siècle (1900).

48. Экономическія теоріи въ классической древности.

Политическую экономію обыкновенно относятъ къ области новѣйшихъ наукъ. Однако, это вѣрно лишь постольку, поскольку

имѣется въ виду современная экономическая наука. Въ самомъ дѣлѣ, каждая экономическая стадія со сколько нибудь развитымъ научнымъ мышленіемъ имѣла свою собственную экономическую теорію. Подобно тому, какъ звѣзды двигались въ теченіе многихъ вѣковъ, прежде чѣмъ люди начали думать объ астрономіи, такъ и экономическія явленія существовали въ теченіе многихъ столѣтій, прежде чѣмъ была сдѣлана попытка подвергнуть ихъ научному анализу. Но въ своей формулировкѣ всякая экономическая теорія есть не что иное, какъ отраженіе хозяйственной жизни даннаго промышленнаго періода.

Обсужденіе экономическихъ вопросовъ встрѣчается нами впервые лишь въ сочиненіяхъ классической древности. Въ до-греческій періодъ мы находимъ только основанныя на этическихъ соображеніяхъ требованія соціальныхъ реформъ (у восточныхъ народовъ) или же практическія руководства по агрономіи, напримѣръ у карѳагенянъ. Но Аристотель и Ксенофонъ,—мы не упоминаемъ менѣе крупныхъ философовъ—впервые посвятили экономическимъ вопросамъ особые трактаты. Хозяйственная жизнь въ Греціи и Римѣ не только покоилась на рабствѣ, но никогда не вырастала изъ рамокъ домашней индустріи и мелкой торговли; этимъ объясняются какъ содержаніе, такъ и недостатки греко-римской экономики. Богатство уже существовало, и понятіе его подвергалось обсужденію; но главное вниманіе обращалось на употребленіе, какое можетъ сдѣлать изъ него индивидъ. Идея цѣнности была извѣстна, и экономисты того времени указывали на различіе между полезностью и цѣнностью; но никакихъ выводовъ изъ этого различія не дѣлалось. Равнымъ образомъ существовала уже давно и частная собственность: въ сочиненіяхъ писателей того времени встрѣчаются интересныя теоріи, касающіяся возникновенія и нравственнаго обоснованія права частной собственности и выдвинутыя въ противовѣсъ процвѣтавшимъ тогда, также какъ и нынѣ, фантастическимъ планамъ коммунистовъ, соціалистовъ и сторонниковъ націонализаціи земли. Экономическія условія были таковы, что рабскій трудъ отличался высокой производительностью; поэтому рабство разсматривалось какъ нѣчто совершенно естественное и нисколько не противорѣчащее высшей морали.

Въ началѣ описываемой эпохи отношеніе между господиномъ и рабомъ было такое же, какъ между мужемъ и женой, или родителями и дѣтьми: рабы, жена и дѣти одинаково принадлежатъ главѣ дома, ихъ трудъ необходимъ для существованія семьи. Въ послѣдніе годы римской имперіи экономическія условія сдѣлали рабскій

трудъ менѣе производительнымъ: характерно, что писатели той эпохи указывали лишь на моральные недостатки и только вѣкъ или два спустя отмѣтили и экономическіе дефекты рабства. Въ общемъ, однако, надо признать, что въ періодъ наибольшаго расцвѣта Греціи и Рима промышленный капиталъ еще не игралъ роли рѣшающаго фактора производства: мы не встрѣчаемъ ни самого этого термина, ни выражаемой имъ идеи; еще не совершилось отдѣленіе капитала отъ богатства. Поразительный фактъ: Аристотель какъ будто предвидѣлъ позднѣйшую промышленную систему, когда онъ писалъ: «Если бы станки могли сами ткать, а смычки сами извлекать звуки, то господа не нуждались бы ни въ помощникахъ, ни въ рабахъ». Однако, хотя капиталъ и не игралъ крупной роли, существовало довольно значительное раздѣленіе труда (ремесленнаго); оно разсматривается въ экономическивъ трактатахъ того времени.

Если теорія производства отличалась простотой, то теорія распредѣленія вовсе отсутствовала. Рѣшающимъ лицомъ въ производствѣ былъ землевладѣлецъ; ему же принадлежали и плоды труда. Землевладѣльцы владѣли не только землей, но и всякой другой собственностью: даже когда торговый капиталъ сталъ уже силой, наиболѣе крупную торговлю вели именно крупнѣйшіе землевладѣльцы; доходы торговцевъ имѣли такой же характеръ, какъ и доходы землевладѣльцевъ. Между землей и капиталомъ, какъ факторами производства, не проводилось никакого различія. Кромѣ того, землевладѣлецъ былъ въ то же время и рабовладѣльцемъ; поэтому, не могло существовать ни рѣзкой грани между землей и трудомъ, ни теоріи заработной платы. Теоріи ренты, прибыли и заработной платы еще не могли быть выработаны, такъ какъ отсутствовали сами явленія—доходы отдѣльныхъ соціальныхъ классовъ. Не существовало даже теоріи индивидуальнаго дохода: правда, собственность давала извѣстный излишекъ, но послѣдній служилъ просто для увеличенія собственности, подобно тому, какъ изъ нея же брались и издержки производства. Мы встрѣчаемъ много терминовъ для обозначенія собственности, но мы не находимъ различія между произведеніями труда (produce) и доходомъ.

Этимъ же объясняется и теорія процента, господствовавшая въ классической древности. Занимать можно было не капиталъ, а деньги: кредитъ служилъ главнымъ образомъ цѣлямъ потребленія, займы носили личный характеръ и заключались для устраненія временныхъ затрудненій. Даже когда деньги одалживались на веденіе сельскаго хозяйства или торговли, онѣ не выполняли функціи капитала, ибо производительность послѣдняго легко обнаруживается

только въ индустріи. Поэтому процентъ считался платой за пользованіе деньгами; а такъ какъ деньги сами по себѣ непроизводительны, то взиманіе съ нихъ процентовъ считалось предосудительнымъ. На дѣлѣ взиманіе процентовъ по займамъ часто носило характеръ ростовщичества и нерѣдко вело къ закрѣпощенію должника кредиторомъ. При отсутствіи промышленнаго капитала отрицательное отношеніе къ взиманію процентовъ имѣло за собой извѣстныя основанія. Въ послѣдніе годы римской имперіи вмѣстѣ съ развитіемъ торговаго капитала сдѣлался необходимымъ и процентъ; но въ римскомъ кодексѣ процентъ обосновывается не экономическими, а чисто-юридическими соображеніями.

Въ теченіе послѣдняго періода греко-римской исторіи хозяйство, основанное на натуральномъ обмѣнѣ, постепенно уступаетъ мѣсто денежному хозяйству. Поэтому, писатели классической древности удѣляютъ извѣстное вниманіе и теоріи денегъ. Однако, теорія цѣны находилась еще въ большемъ пренебреженіи, чѣмъ теорія денегъ: торговля была чѣмъ-то внѣшнимъ по отношенію къ обычной дѣятельности плантаторовъ-рабовладѣльцевъ, и предпріимчивость не могла особенно развиться при системѣ ремесленнаго производства. Нетрудно, поэтому, понять то презрѣніе, съ которымъ Аристотель и Платонъ относились къ профессіи торговца, какъ къ чему-то «неестественному», или суровую характеристику Цицерона, считавшаго торговлю «недостойной порядочнаго человѣка». Государственное хозяйство отличалось тѣми же чертами, что и частновладѣльческое. Доходы государства получались, главнымъ образомъ, отъ его собственныхъ земель, обрабатывавшихся тѣмъ же способомъ, что и частновладѣльческія земли. Прямые налоги взимались только въ исключительныхъ случаяхъ. Для военныхъ цѣлей не пользовались государственнымъ кредитомъ, а накопляли золото въ государственномъ казначействѣ. Понятно, почему въ греческихъ трактатахъ по государственнымъ финансамъ встрѣчаются вещи, которыхъ совершенно нѣтъ въ современныхъ сочиненіяхъ по финансамъ.

Словомъ, экономическая теорія классической древности служила объясненію хозяйственныхъ явленій того времени, и нельзя попросту отвергать ее на томъ лишь основаніи, что она не въ состояніи удовлетворительно объяснить *современныя* экономическія явленія.

49. Средневѣковая экономическая теорія.

Послѣ нѣсколькихъ вѣковъ умственнаго и промышленнаго застоя экономическая теорія ожила вновь вмѣстѣ съ ростомъ промышленной предпріимчивости въ двѣнадцатомъ столѣтіи. Новая теорія явилась отраженіемъ новой хозяйственной формы. Отличительной чертой средневѣкового хозяйства, какъ мы видѣли выше, было развитіе торговли и промышленности, не основанной на рабскомъ трудѣ. Вопросъ о мѣновой цѣнности и способы согласованія ея съ требованіями справедливости—таковы важнѣйшія проблемы средневѣкового хозяйства. Такъ какъ продукты изготовлялись теперь не для собственнаго потребленія, а на продажу, то возникалъ вопросъ, за сколько слѣдуетъ ихъ продавать, или какова ихъ истинная справедливая цѣна. Отвѣтъ на этотъ вопросъ не могъ заключаться въ томъ, что цѣна опредѣляется конкурренціей, такъ какъ въ средневѣковомъ народномъ хозяйствѣ свободная конкурренція отсутствовала. Производство товаровъ находилось въ рукахъ цеховъ, но послѣдніе не конкуррировали между собою. Что касается товаровъ, привозимыхъ извнѣ, то считалось предосудительнымъ и даже позорнымъ закупать ихъ раньше того, какъ они доставляются на рынокъ, или закупать ихъ оптомъ съ цѣлью розничной перепродажи. Въ основѣ народнаго хозяйства лежало производство на заказъ; каждый дѣлалъ то, что дѣлали и его предки; при такихъ условіяхъ цѣна опредѣляется не конкурренціей, а обычаемъ. Но человѣческая натура такова, что всегда находятся люди, стремящіеся превзойти своихъ соперниковъ. Такъ какъ на обычай не всегда можно было положиться, то сдѣлалось необходимымъ вмѣшательство государства и регулированіе имъ товарныхъ цѣнъ. Въ самомъ дѣлѣ, тамъ, гдѣ сила обычая оказывалась недостаточной для регулированія цѣнъ, онѣ устанавливались соотвѣтственнымъ правительственнымъ актомъ.

Такимъ образомъ, экономическая теорія того времени ставила себѣ вопросъ: какова справедливая или естественная цѣна. Это былъ въ сущности моральный вопросъ, хотя отвѣтъ на него долженъ былъ покоиться на экономическихъ соображеніяхъ. Средневѣковые экономисты не походили на мыслителей классической древности, жившихъ въ области чистой философіи: они были прежде всего теологами,—политическая экономія сдѣлалась частью теологіи.

Строя свою теорію, средневѣковый экономистъ долженъ былъ

брать жизнь такъ, какъ она есть. Характерной чертой средневѣковой промышленности была наличность свободнаго рабочаго, мелкаго цехового мастера. Рабство быстро исчезало; благодаря этому, мы не находимъ среди писателей того времени защитниковъ рабства, исключая нѣсколькихъ мыслителей, находившихся подъ сильнымъ вліяніемъ недавно открытыхъ тогда сочиненій Аристотеля. Такъ какъ все народное хозяйство покоилось теперь на индустріи и торговлѣ, то классическая теорія, считавшая торгово-промышленную дѣятельность чѣмъ-то неестественнымъ, отпадала сама собою. Теперь возникалъ вопросъ: какъ объяснить торговые и промышленные доходы или, другими словами, чѣмъ опредѣляется цѣна товаровъ?

На этотъ вопросъ можно было дать только одинъ отвѣтъ. Промышленный капиталъ, какъ существенный или типичный факторъ производства, отсутствовалъ. Такъ какъ не было концепціи капитала, то не могло быть и теоріи прибыли. Мастеръ работалъ самъ и при помощи собственныхъ орудій; рѣшающимъ моментомъ являлась затрата труда; издержки производства сдѣлались основой при опредѣленіи цѣнъ и руководящей нитью для законодателя при установленіи тарифовъ. Поэтому стремленіе къ полученію прибыли все еще считалось предосудительнымъ и безнравственнымъ, тогда какъ занятіе промысломъ, оплачивающимъ затраченный трудъ, считалось вполнѣ законнымъ. Копить деньги безнравственно; но зарабатывать деньги собственнымъ трудомъ для поддержки себя и семьи—нравственно и законно. Экономическая теорія средневѣковья считала безнравственнымъ всякаго человѣка, требующаго за вещь больше того, что она стоитъ, или покупающаго вещь дешево и продающаго ее дорого, или же продающаго въ кредитъ по болѣе высокой цѣнѣ, чѣмъ за наличныя. Ибо во всѣхъ подобныхъ случаяхъ предполагалось, что доходъ получается безъ затраты дѣйствительнаго труда. Лишь когда торговля и промышленность получили большее развитіе, экономисты начали признавать и другіе составные элементы дохода; но экономическая теорія по-прежнему продолжала включать ихъ въ стоимость дѣйствительнаго труда.

Къ области обмѣна относится и другая средневѣковая теорія—доктрина о ростовщичествѣ. Процентныя деньги считались цѣной за пользованіе деньгами—средствомъ обмѣна. Въ то время производительное употребленіе капитала было неизвѣстно, и запрещеніе взимать проценты приносило, въ общемъ, больше пользы, чѣмъ вреда. По мѣрѣ роста торговаго капитала, сила этого запрещенія была ослаблена экономической теоріей damnum emergens и lucrum cessans:

кредиторъ имѣлъ право требовать процентовъ, если онъ могъ доказать, что отсутствіе денегъ причинило ему убытокъ или воспрепятствовало ему получить извѣстный доходъ. Граница эта постепенно отодвигалась все дальше и дальше; но различіе между законнымъ и ростовщическимъ процентомъ было проведено лишь въ концѣ средневѣкового періода, когда промышленный капиталъ достигъ довольно значительнаго развитія. Цеховое производство не нуждалось въ капиталѣ, и процентъ считался, поэтому, анахронизмомъ.

Третій основной вопросъ средневѣковой экономической теоріи— вопросъ о деньгахъ. Ихъ роль въ народномъ хозяйствѣ становится до такой степени важной, что вопросъ о деньгахъ разбирается уже не одними лишь богословами, но и спеціалистами. Вопросу о деньгахъ посвящены почти всѣ сочиненія свѣтскихъ экономистовъ того времени.

Мы видимъ, что средневѣковая экономическая теорія сосредоточивала все свое вниманіе на проблемахъ обмѣна. Производство отличалось такой простотой, что не считалось нужнымъ подвергать его особому анализу. Отсутствіе капитала устраняло вопросъ о крупномъ или мелкомъ производствѣ. Вопросъ о раздѣленіи труда почти не выдвигался, благодаря крайней простотѣ процесса производства. Проблема распредѣленія еще не раскрылась во всей своей широтѣ. Такъ какъ промышленный капиталъ отсутствовалъ, то не было и прибыли; такъ какъ рабочій въ большинствѣ случаевъ былъ самъ себѣ хозяиномъ, то заработная плата не существовала; тамъ же, гдѣ имѣлъ мѣсто наемный трудъ, заработная плата уплачивалась не капиталистомъ-предпринимателемъ, а потребителемъ. Хотя понятіе земельной ренты уже существовало, нормальная купля-продажа земли отсутствовала, и земельная рента разсматривалась не какъ самостоятельный источникъ дохода, а какъ разновидность собственности, ничѣмъ не отличающейся отъ собственности горожанина. Наконецъ, проблемы потребленія также не привлекали къ себѣ большого вниманія. Въ періодъ господства обычая, когда чрезмѣрное потребленіе считалось безбожнымъ, вліяніе соціальнаго потребленія и связь между общественнымъ спросомъ и производствомъ были настолько незначительны, что экономисты обращали на нихъ весьма слабое вниманіе.

Читатель видитъ, что передъ средневѣковыми экономистами стояли сравнительно несложныя проблемы. При разрѣшеніи этихъ проблемъ они обнаружили немало талантливости и остроумія. Скоро, однако, экономическія условія измѣнились: они выдвинули новыя проблемы и открыли широкое поприще для новыхъ экономическихъ изслѣдованій.

UNIV. OF CALIFORNIA

50. Меркантильная теорія.

Возникновеніе современной экономической науки относится къ концу шестнадцатаго столѣтія. Это столѣтіе характеризуется крупнѣйшимъ фактомъ—рѣзкимъ повышеніемъ цѣнъ, шедшимъ рука объ руку съ интеллектуальной революціей, обусловленной изобрѣтеніемъ типографскаго станка, съ революціей религіозной, вызванной реформаціей, и революціей политической, возникшей вслѣдствіе ослабленія феодальной системы. Колонизація Новаго Свѣта вызвала громадный приливъ благородныхъ металловъ; открытіе торговыхъ путей на востокъ необычайно оживило торговлю и промышленность; цѣны, основанныя на обычаѣ, постепенно уступали новой силѣ—конкурренціи; цеховая система постепенно разрушалась по мѣрѣ того, какъ обнаруживалось могущество капитала и промышленныя условія перерастали узкія рамки мѣстнаго замкнутаго хозяйства. Вниманіе мыслителей, напримѣръ, Бодена во Франціи и Хейлса (Hales) въ Англіи, было привлечено этими новыми условіями экономической жизни, и они начали анализировать отношеніе частнаго богатства къ общественному благосостоянію. Съ этого момента выдвигаются послѣдовательно три экономическія теоріи: меркантильная теорія, впервые попытавшаяся выработать идею національной экономіи; теорія Адама Смита и Тюрго, своими космополитическими идеями сильно обязанныхъ физіократамъ; и, наконецъ, теорія Рикардо, отмѣчающая полное господство фабричной системы.

Средневѣковые мыслители сосредоточивали все свое вниманіе на размѣрахъ денежнаго фонда; они полагали, что каждый городъ долженъ стремиться увеличивать ввозъ благородныхъ металловъ и удерживать ихъ у себя, контролируя каждую индивидуальную сдѣлку. Новая экономическая теорія по-прежнему подчеркивала важность извѣстной денежной наличности; но измѣнившіяся условія торговли дали ей возможность понять всю безплодность старыхъ методовъ. Согласно этой школѣ, избытокъ благороднаго металла дѣйствительно желателенъ; но онъ лучше всего достигается не мѣновыми манипуляціями, обезпечивающими благопріятный балансъ каждой частной сдѣлки, а общимъ превышеніемъ вывоза надъ ввозомъ, обусловливающимъ благопріятный торговый балансъ. Соотвѣтственно этому, первый крупный экономическій споръ велся между защитниками теоріи баланса каждой частной сдѣлки (Balance of

Bargain) и теоріи торговаго баланса (Balance of Trade). Такъ какъ и тѣ и другіе брали за основу обмѣнъ товаровъ (merchandise), то ихъ принято называть меркантилистами.

Въ сущности, эти требованія были лишь случайнымъ выводомъ изъ ихъ ученія. Паденіе мѣстнаго замкнутаго хозяйства и замѣна его новымъ экономическимъ строемъ, съ болѣе широкими хозяйственными рамками, побуждали мыслителей изслѣдовать истинныя причины народнаго богатства и національнаго величія. Они увидѣли, что ростъ національнаго богатства возможенъ только при увеличеніи національнаго производства; а такъ какъ одновременно съ этимъ на сцену выступалъ промышленный капиталъ, то они подчеркивали необходимость и цѣнность національной промышленности. Подобно тому, какъ старая теорія была отвергнута почти одновременно англичаниномъ Мэномъ (Mun), французомъ Монкретіеномъ (Montchrétien) и итальянцемъ Серра (Serra),—подобно этому и практическая политика расширенія національныхъ рамокъ и отмѣны мѣстныхъ ограниченій въ области торговли и промышленности была выдвинута Сюлли во Франціи, Кромвелемъ въ Англіи и впослѣдствіи Фридрихомъ Великимъ въ Пруссіи.

Съ современной точки зрѣнія ошибка меркантилистовъ состояла въ томъ, что они смѣшивали превышеніе вывоза надъ ввозомъ съ превышеніемъ производства надъ потребленіемъ (см. ниже § 200). Но въ моментъ возникновенія меркантильной теоріи ростъ національнаго вывоза являлся въ дѣйствительности нагляднѣйшей мѣрой возрастанія національнаго производства. На первыхъ ступеняхъ капиталистическаго развитія и международной конкурренціи была выдвинута политика протекціонизма, какъ средства поднять національную промышленность; въ сравненіи съ узкой исключительностью средневѣковыхъ городовъ покровительственная система представляла несомнѣнный прогрессъ. Меркантилисты требовали «свободы торговли», но въ ихъ устахъ она означала свободу вывоза и освобожденіе внутренней торговли отъ всевозможныхъ ограниченій мѣстнаго характера. Просвѣщенные меркантилисты разсматривали обильное предложеніе денегъ не какъ причину, а какъ слѣдствіе и, вмѣстѣ съ тѣмъ, какъ лучшій показатель промышленнаго роста и національнаго благосостоянія.

Такимъ образомъ, проблемы, стоявшія передъ экономистами семнадцатаго и первой половины восемнадцатаго столѣтія, относились преимущественно къ области производства и обмѣна, разсматриваемыхъ съ точки зрѣнія отношенія политическаго строя къ общественному. Съ этого времени вводится въ употребленіе терминъ «полити-

ческая экономія», и анализъ промышленныхъ проблемъ дѣлаетъ крупные успѣхи. Но проблемы распредѣленія находились еще въ зародышевомъ состояніи; домашняя промышленность медленно выдѣляла изъ себя классъ наемныхъ рабочихъ; точно также и ростъ промышленнаго капитала лишь медленно выдвигалъ на арену получателей прибыли въ противовѣсъ получателямъ земельной ренты. Теоретическій анализъ этихъ проблемъ несовершененъ и часто неправиленъ. Писателямъ того времени, жившимъ среди малоразвитыхъ и слабо дифференцированныхъ условій промышленности, трудно было подняться выше той поверхностной идеи, будто низкая заработная плата равносильна низкимъ издержкамъ производства и способна обезпечить успѣшную конкурренцію съ другими странами. Провозглашеніе новыхъ идей въ области производства и распредѣленія и раскрытіе элементовъ общественнаго благосостоянія выпало на долю великихъ мыслителей, жившихъ въ концѣ восемнадцатаго вѣка.

51. Адамъ Смитъ и физіократы.

Если бы мы захотѣли охарактеризовать въ нѣсколькихъ словахъ заслуги Адама Смита въ области экономической науки, мы назвали бы созданныя имъ теорію космополитизма и теорію распредѣленія. Первая принадлежитъ всецѣло Адаму Смиту, вторая была имъ отчасти заимствована; но обѣ онѣ отражаютъ экономическія условія, среди которыхъ жилъ великій мыслитель.

Государственные люди восемнадцатаго вѣка довели меркантильную доктрину до крайностей. Не подлежитъ, конечно, сомнѣнію, что система національнаго экономическаго роста была прогрессомъ въ сравненіи съ средневѣковой системой хозяйства; но скоро настало время, когда центръ экономическихъ интересовъ передвинулся изъ области внутреннихъ отношеній данной страны въ область внѣшнихъ отношеній и когда то, что считалось раньше свободой, начало казаться теперь путами. Если не во всѣхъ, то по крайней мѣрѣ въ нѣкоторыхъ странахъ вредъ меркантильной системы оказывался значительнѣе приносимой ею пользы. Какъ цеховая система первоначально являлась двигательной силой, а впослѣдствіи сдѣлалась тормозомъ промышленности, такъ и меркантильная система превратилась изъ благодѣянія въ зло. Полезная сторона ея заключалась въ томъ, что она выдвинула значеніе національной идеи; ретроградное же значеніе ея состояло въ усиленіи запретительныхъ тенденцій. Искренно стремясь къ развитію промышленности, законодатель не-

рѣдко воздвигалъ ей всевозможныя препоны. Правительство считало нужнымъ вмѣшиваться во всѣ области народнаго хозяйства, и роль его часто была отрицательной. Вмѣсто того, чтобы усилить метрополію, колоніи совершенно отдѣлялись отъ нея или ослабляли ее. Торговля покоилась на томъ принципѣ, что то, что зарабатываетъ одна нація, необходимо теряется другой.

Однако, ростъ международныхъ сношеній и расширеніе внѣшняго рынка побуждали мыслителей восемнадцатаго столѣтія отказаться отъ устарѣвшихъ узкихъ взглядовъ. Исходя изъ доктрины естественнаго закона, Адамъ Смитъ и физіократы старались доказать, что экономическія явленія, подобно явленіямъ всего окружающаго насъ міра, подчиняются опредѣленнымъ законамъ. Важнѣйшими выводами изъ естественнаго закона они считали частную собственность и личную свободу. Они требовали полной свободы національной промышленности и внѣшней торговли. Требованіе свободы промышленности означало теперь не только устраненіе мѣстныхъ ограниченій, но и устраненіе всякаго вмѣшательства со стороны національнаго правительства; равнымъ образомъ требованіе свободы торговли означало теперь не только свободу вывоза, но и свободу ввоза. Новая экономическая теорія утверждала, что подобно тому, какъ свобода торговли между различными провинціями одной и той же страны оказалась для нихъ вполнѣ благотворной, точно такъ же должна оказаться благотворной и свобода торговли между отдѣльными націями міра. Вмѣсто національной исключительности, экономисты требовали теперь космополитической свободы. Предполагалось, что подъ вліяніемъ естественнаго закона каждая нація извлечетъ изъ этой свободы максимальныя выгоды.

Естественный законъ экономической свободы былъ выдвинутъ Адамомъ Смитомъ и физіократами. Физіократы первые выступили въ защиту этого закона—слово «физіократія» значитъ «господство природы»; но почти одновременно съ ними Адамъ Смитъ проповѣдывалъ тѣ же идеи въ своихъ лекціяхъ въ Глазго. Доктрина космополитизма носилась тогда въ воздухѣ.

Другой важной теоріей—теоріей распредѣленія — мы обязаны главнымъ образомъ французамъ, и не столько физіократамъ, сколько великому государственному человѣку, экономисту и философу Тюрго, бывшему лишь наполовину физіократомъ. Основатель ученія физіократовъ, придворный врачъ Кенэ (Quesnay), при видѣ пропасти между роскошной жизнью вельможъ и жалкимъ существованіемъ крестьянъ, пришелъ къ заключенію, что единственный источникъ

богатства—это земледѣліе, а земледѣлецъ—единственный производительный членъ общества. Въ эпоху періодическихъ голодовокъ производство пищевыхъ продуктовъ казалось ему дѣломъ первостепенной, исключительной важности. Тюрго раздѣлялъ эти идеи лишь наполовину; но, исходя изъ представленія физіократовъ о естественномъ законѣ и изъ ихъ попытокъ прослѣдить конечное распредѣленіе общественнаго богатства, создаваемаго земледѣльцами, онъ анализировалъ промышленное общество въ томъ видѣ, какъ нашелъ его, и пришелъ къ выводу, что доходы промышленности распадаются на нѣсколько отличныхъ категорій. Такимъ образомъ была впервые создана теорія капитала, теорія ренты, теорія процента и прибыли и теорія заработной платы.

Теорія Тюрго получила дальнѣйшее развитіе въ трудахъ Адама Смита. Правда, Адамъ Смитъ опровергнулъ доктрину физіократовъ о томъ, что одно только земледѣліе можно считать производительнымъ занятіемъ. Онъ обобщилъ концепцію физіократовъ и утверждалъ, что всѣ роды промышленности могутъ быть производительными. Поэтому, Адама Смита нерѣдко считаютъ родоначальникомъ промышленной теоріи въ политической экономіи въ противоположность физіократамъ, основателямъ земельной теоріи. Но что касается законовъ распредѣленія, то основные принципы Адама Смита тѣ же, что и у Тюрго. Оба они жили при господствѣ домашней системы промышленности. Но послѣдняя была развита въ Англіи сильнѣе, чѣмъ во Франціи, гдѣ злоупотребленія со стороны цеховъ сказывались особенно чувствительно и гдѣ земледѣліе играло бо̀льшую роль въ сравненіи съ индустріей. Неудивительно поэтому, что Тюрго раздѣляетъ во многихъ пунктахъ взгляды физіократовъ, тогда какъ Адамъ Смитъ сумѣлъ отчасти освободиться отъ нихъ. Но и Тюрго и Смитъ пытаются установить законы ренты, прибыли и заработной платы, потому что теперь впервые происходитъ дифференціація между землевладѣльцами и капиталистическими предпринимателями и классъ наемныхъ рабочихъ начинаетъ играть выдающуюся роль. Однако, рабочій все еще остается въ центрѣ производства: организаторомъ производства («manufacturer») Адамъ Смитъ все еще считаетъ физическій трудъ.

Итакъ, Адамъ Смитъ, и въ нѣсколько меньшей степени Тюрго, могутъ быть названы теоретиками домашней системы промышленности. Смитъ отличается отъ физіократовъ тѣмъ, что онъ сильнѣе поддерживаетъ промышленный, чѣмъ земледѣльческій, элементъ богатства и производства; но онъ сходится съ ними въ признаніи

космополитическаго, а не узко-національнаго характера общественнаго богатства. Эта широта взгляда дала имъ возможность впервые изслѣдовать всю совокупность взаимоотношеній между частной собственностью и общественнымъ богатствомъ, между свободой и промышленностью.

52. Рикардо и современная политическая экономія.

Адамъ Смитъ писалъ свой трудъ наканунѣ промышленной революціи. Нерѣдко указывалось, что «Богатство народовъ» появилось въ томъ же году, что и декларація независимости (1776): требованіе свободы промышленности раздалось одновременно съ требованіемъ политической свободы. Но не менѣе характерно и то обстоятельство, что въ этомъ же году имѣло мѣсто великое изобрѣтеніе Уатта— появленіе паровой машины. Потребовалось много десятилѣтій, прежде чѣмъ это и другія великія изобрѣтенія измѣнили характеръ міровой промышленности; но что касается Англіи, то въ главныхъ отрасляхъ производства переходъ къ новой промышленной системѣ завершился менѣе чѣмъ въ полвѣка, а въ другихъ отрасляхъ онъ сдѣлалъ за это время крупные шаги впередъ. Во Франціи процессъ этотъ едва еще начинался; въ другихъ континентальныхъ странахъ еще не закончилась борьба между домашней промышленностью и цеховой системой. Понятно, что только въ Англіи могъ появиться мыслитель, который подвергъ анализу новую систему промышленности, такъ какъ ни въ какой другой странѣ эта система еще не существовала. Рикардо былъ первымъ теоретикомъ фабричной системы.

Характерно отмѣтить, что Рикардо былъ биржевымъ маклеромъ. Повседневная жизнь пріучила его къ мысли о безграничномъ господствѣ конкурренціи и почти полной подвижности капитала, и геній Рикардо былъ какъ нельзя лучше приспособленъ къ тому, чтобы примѣнить эти наблюденія къ болѣе широкому промышленному міру, отличительными чертами котораго должны были сдѣлаться свобода конкурренціи и верховное господство капитала. Начавъ съ изученія денежнаго вопроса, Рикардо далъ, въ концѣ концовъ, анализъ всего промышленнаго общества. Теоріи космополитизма и свободы были заимствованы имъ у Адама Смита, но онъ развилъ ихъ далѣе, такъ какъ принципъ свободы конкурренціи въ сферѣ фабричной системы оказался еще болѣе плодотворнымъ, чѣмъ въ примѣненіи къ системѣ домашней промышленности. Въ то же время прежняя теорія распредѣленія оказалась недостаточной. Хозяиномъ производства сдѣлался теперь не носитель рабочей силы, а предпри-

ниматель, физически вовсе не работающій. Кредитъ, значеніе котораго во времена Смита только еще начало обрисовываться, сдѣлался теперь господствующимъ факторомъ въ экономической жизни Англіи. Антагонизмъ между землевладѣльцами и промышленниками сдѣлалъ необходимымъ новый анализъ ренты, въ противоположность прибыли. Масса трудящагося населенія превратилась въ наемныхъ рабочихъ; но въ то же время казалось, что промышленный расцвѣтъ Англіи покоится на развитіи капитала. Это повело къ пересмотру закона заработной платы: было установлено, что заработная плата и прибыль измѣняются въ обратномъ отношеніи другъ къ другу. Кромѣ того, такъ какъ новая форма капитала—машина—пріобрѣла теперь особенное значеніе, то изученіе капитала свелось въ значительной степени къ изученію экономическаго вліянія машинъ. Изученіе промышленныхъ явленій во всѣхъ частяхъ современнаго цивилизованнаго міра покоится въ конечномъ счетѣ на анализѣ Рикардо.

Однако, новѣйшія изслѣдованія внесли нѣкоторыя измѣненія въ теорію Рикардо. Было бы, впрочемъ, удивительно, если бы столѣтіе, протекшее со времени опубликованія сочиненія Рикардо, не принесло съ собой измѣненія условій, долженствующаго отразиться и на теоріи. Въ нѣкоторой своей части теорія Рикардо была скорѣй расширена, чѣмъ измѣнена. Экономическая жизнь второй половины девятнадцатаго вѣка была отмѣчена тремя крупными фактами—увеличеніемъ массоваго потребленія, революціей въ средствахъ сообщенія и транспорта и стремленіемъ капитала къ концентраціи. Измѣненія, происшедшія въ области потребленія, сдѣлали необходимымъ болѣе глубокій анализъ основной проблемы цѣнности; заслуга выполненія этой задачи принадлежитъ, главнымъ образомъ, Джевонсу и австрійской школѣ. Революція въ средствахъ сообщенія и транспорта открыла широкое поле для спекуляціи и повела къ болѣе тщательному изслѣдованію послѣдней. Ростъ капитала вызвалъ къ жизни не только крупную, но и интегрированную промышленность и повлекъ за собою болѣе внимательное изученіе проблемы монополіи.

Однако, въ другой своей части теорія Рикардо подверглась нѣкоторымъ измѣненіямъ. Доктрина Рикардо о свободной конкурренціи и естественной свободѣ заключала въ себѣ два важныхъ практическихъ вывода: въ примѣненіи къ внутренней торгово-промышленной жизни она означала laissez-faire или невмѣшательство государства; въ примѣненіи къ внѣшнему міру она означала свободу торговли. Опытъ девятнадцатаго столѣтія неопровержимо доказалъ, что оба эти требованія имѣютъ лишь относительное значеніе и что при

извѣстныхъ условіяхъ они могутъ оказаться скорѣе вредными, чѣмъ полезными. А это сдѣлало необходимымъ новый анализъ теорій свободы и конкурренціи,—анализъ, находящійся въ большемъ согласіи съ происшедшими за послѣднее время измѣненіями.

Но несравненно большее значеніе имѣло то, что полное торжество индустріализма, которое въ моментъ, когда Рикардо писалъ свой трудъ, находилось еще въ зачаточномъ состояніи, раскрыло цѣлый рядъ тенденцій, едва замѣтныхъ при жизни Рикардо. Рикардо открылъ законъ ренты, но его теорія прибыли отличалась нѣкоторыми недостатками, связь между процентомъ и прибылью была неясна, и отношеніе ихъ къ рентѣ было установлено имъ недостаточно точно. Но что всего важнѣе—Рикардо не оцѣнилъ во всей ея полнотѣ роли труда и отношенія заработной платы къ прибыли. Въ первый періодъ господства новой промышленной системы функція капиталиста естественно переоцѣнивалась, и производству придавалось слишкомъ большое значеніе. Предполагалось, что общественный прогрессъ зависитъ отъ благосостоянія капиталистовъ и осторожности, проявляемой рабочими при заключеніи браковъ и рожденіи дѣтей.

Эта теорія должна была существенно измѣниться вмѣстѣ съ ростомъ общественнаго недовольства, обнаружившагося въ серединѣ девятнадцатаго столѣтія. Карлъ Марксъ стяжалъ себѣ великую заслугу, установивъ относительный характеръ экономическихъ категорій и доказавъ вліяніе экономическихъ факторовъ на соціальную и политическую жизнь; его проницательная критика прежнихъ экономическихъ теорій и всей современной ему промышленной жизни сильно способствовала пересмотру законовъ распредѣленія. Но если соціалистическая критика была вполнѣ плодотворна, то созданная ею теорія оказалась столь же односторонней, какъ и теорія, которую она должна была замѣнить. Построеніе болѣе здравой теоріи, показывающей, какимъ образомъ и почему общественный прогрессъ и ростъ капитала тѣсно связаны съ улучшеніемъ положенія рабочей массы, выпало на долю новѣйшихъ экономистовъ, въ особенности Маршаля, Уокера, Кларка и ихъ послѣдователей. Такимъ образомъ, новѣйшая теорія экономической жизни согласуется не только съ фактами народнаго хозяйства, но и съ требованіями соціальныхъ реформъ. Современная политическая экономія достигла, наконецъ, той ступени, когда, сохраняя холодную безпристрастность истинной науки, она въ то же время отражаетъ на себѣ горячую борьбу человѣческихъ интересовъ и живыхъ человѣческихъ идеаловъ.

КНИГА III:

Условія экономической жизни.

ГЛАВА IX.

Частная собственность [1]).

53. Литература:

C. Letourneau, Property, its origin and development. E. De Laveleye, Primitive property; F. de Coulanges, Origin of property in land.—Yenks. History of politics (1900), гл. 10.—H. Maine Ancient law (1880), гл. 8 и Village Communities (1881), лекція 3 и 6.—E. Kelly, Government or human evolution II (1900) кн. 1, гл. 3.—T. Nicholson, Principles of political economy (1893), кн. II, гл. 2.—F. Seebohm, The english village community (2-ое изд. 1883).—F. Maitland, Domesday book and beyond (1897).—I. Johnson, Rudimentary society among boys (John Hopkins Univ. Stud. II 1884).—G, Newcomb Theories of property (Pol. Sc. Quart. I 86).—E. Demolins Comment la route crée le type social (2 т., 1900—1903).— L. Felix, Entwickelungsgeschichte des Eigenthums (4 т. 1883 - 96).

На русск. яз. имѣются переводы французскихъ работъ Летурно, Лавеле, Фюстель-де-Куланжъ и „Древнее право“ Мэна.

54. Происхожденіе частной собственности.

Институтъ частной собственности лежитъ въ основаніи современной экономической жизни. Онъ такъ прочно засѣлъ въ нашемъ правосознаніи, что мы обыкновенно считаемъ его естественнымъ (прирожденнымъ) правомъ. Между тѣмъ частная собственность, подобно всѣмъ другимъ инсти-

---

[1]) Эта глава—самая поверхностная и безполезная во всей книгѣ.
Перев.

тутамъ права, является продуктомъ долгой эволюціи; это скорѣе относительная, чѣмъ абсолютная категорія.

На раннихъ ступеняхъ общественнаго развитія понятія частной собственности не существуетъ. Первобытный человѣкъ, подобно своему предку-звѣрю, потреблялъ пищу, какъ только добывалъ ее. Даже тогда, когда онъ привыкъ сохранять ее на послѣ, а собирать, какъ нѣкоторыя животныя, запасы, онъ могъ владѣть ими только до тѣхъ поръ, пока не являлся болѣе сильный дикарь: могло быть временное обладаніе благами, но не существовало признанной собственности. Сначала появилась идея общинной, а не частной, собственности, какъ чего-то отличнаго отъ владѣнія. Передвигаясь съ мѣста на мѣсто въ поискахъ пищи, человѣческія группы стали смотрѣть на нѣкоторыя области, какъ на свое частное достояніе, куда не допускались другіе дикари. Овладѣніе и пользованіе были такимъ образомъ зародышемъ собственности, но пользованіе коллективное. Въ виду того, что для добыванія пропитанія требовались совмѣстныя дѣйствіи многихъ, пища распредѣлялась на опредѣленныхъ основаніяхъ представителями группы. Даже предметы поклоненія, какъ священные камни и перья, считались достояніемъ группы, какъ цѣлаго.

Первымъ видомъ частной собственности были украшенія и рѣдкіе предметы одежды. Они съ испоконъ вѣковъ разсматривались, какъ неразлучная принадлежность индивида. Слѣдующимъ шагомъ было выдѣленіе нѣкоторыхъ видовъ оружія изъ общественнаго запаса и предоставленіе ихъ отдѣльнымъ, исключительно ловкимъ, членамъ группы. Оружіе, какъ и украшенія, отражало въ представленіи человѣка индивидуальность обладателя, и по смерти его сожигалось, или зарывалось съ его останками.—Съ дальнѣйшимъ развитіемъ цивилизаціи подвижныя жилища или палатки и небольшой запасъ орудій стали частной собственностью. Однако едва-ли можно говорить о дифференціаціи частной собственности въ этотъ періодъ; общественное значеніе ея было совершенно ничтожнымъ, и не было мотивовъ къ накопленію: по достиженіи извѣстнаго невысокаго предѣла дальнѣйшія украшенія становились бременемъ, а оружіе и орудія теряли цѣнность. Общественный, а не индивидуальный трудъ былъ главнымъ факторомъ хозяйственной жизни.

Рѣшительнымъ шагомъ было прирученіе животныхъ. Найдя способы сохраненія табуновъ и стадъ, индивидъ получилъ возможность отдѣлить свою хозяйственную жизнь хоть до нѣкоторой степени отъ жизни группы и предоставить большій просторъ собственной иниціативѣ въ стремленіи къ независимости и благосостоянію для себя

и своихъ близкихъ. Значеніе частной собственности усилилось: она создала, какъ мы видѣли, патріархальный родъ и породила различіе между богатыми и бѣдными. Богатство заключалось въ стадахъ и табунахъ; личное достояніе въ формѣ драгоцѣнныхъ камней и другихъ сокровищъ цѣнилось не только само по себѣ, но и поскольку могло быть обмѣнено на живой капиталъ. Первоначальной движимостью служитъ рогатый скотъ. Для заботъ объ этомъ возроставшемъ богатствѣ требовались подвластные люди; жена и дѣти главы патріархальнаго рода разсматривались, какъ его частная собственность, а тамъ, гдѣ ихъ не хватало, мы находили зачатки рабства. Рабъ (famel) вскорѣ сталъ главнымъ элементомъ семьи. Земля, наоборотъ, не служила объектомъ частнаго присвоенія, такъ какъ въ этомъ не было надобности. Скотоводы кочевали, въ зависимости отъ времени года и климатическихъ условій, въ поискахъ свѣжихъ пастбищъ, а племенные обычаи были достаточно авторитетны, чтобы не позволить захвата отдѣльными лицами особенно удобныхъ участковъ площади земли.

Можно установить съ очевидностью два положенія: во-первыхъ, частная собственность долгое время состояла изъ одушевленныхъ и неодушевленныхъ движимостей: животныхъ, людей и личныхъ принадлежностей. Постоянно кочующее общество не можетъ создать недвижимой собственности. Во-вторыхъ, происхожденія частной собственности слѣдуетъ искать въ пользованіи и захватѣ. Принужденіе и даже грабежъ часто являются исходными пунктами накопленія богатствъ. Но это эгоистическое накопленіе способствуетъ достиженію обществомъ высшей ступени благосостоянія. Оно увеличиваетъ не только производство, но и цивилизацію. Нравственный уровень постушескаго племени выше, чѣмъ у охотничьяго. Институтъ частной собственности, усиливая многія несимпатичныя стороны человѣческой природы, съ другой стороны развиваетъ такія качества, какъ бережливость, предусмотрительность, умѣренность, энергію и здравый смыслъ, безъ которыхъ невозможенъ устойчивый прогрессъ. Хотя собственность становилась личной, но поскольку личность зависѣла все-таки въ значительной степени отъ группы, санкція (основаніе) частной собственности была общественной: индивиду предоставлялось это право потому, что оно въ общемъ соотвѣтствовало интересамъ группы. Итакъ первоначальное зло стало благомъ; изъ насилія, неразлучнаго съ первобытной частной собственностью, возникъ порядокъ и устойчивый общественный строй.

55. Ростъ земельной собственности.

Дальнѣйшее развитіе связано съ переходомъ къ земледѣльческой стадіи, имѣвшимъ два важныхъ послѣдствія: значительное расширеніе рабства и созданіе недвижимой собственности. Рабство развилось потому, что обработка земли потребовала значительныхъ рабочихъ силъ; принудительный даровой трудъ увеличивалъ, естественно, прибыль собственника. Ростъ земледѣлія вызывалъ развитіе, при извѣстныхъ условіяхъ, рабовладѣнія.

Онъ также способствовалъ образованію недвижимой собственности. По мѣрѣ замѣны первобытныхъ временъ стоянокъ опредѣленной осѣдлостью, выяснялась необходимость въ болѣе прочныхъ жилищахъ. Домовладѣніе позволило накоплять въ гораздо большихъ размѣрахъ личное достояніе въ своихъ домахъ, а это накопленіе богатства было вызвано ростомъ прибыли въ земледѣліи сравнительно съ скотоводствомъ. Зато земельная собственность развивалась медленнѣе, чѣмъ домовая. Въ рѣдкихъ случаяхъ, гдѣ географическія и климатическія условія затрудняли пастушескимъ племенамъ переходъ къ общинному строю землевладѣнія, какъ напр. въ Норвегіи, или гдѣ была меньше опасность внѣшнихъ нападеній и грабежей, люди стали селиться отдѣльными хуторами, при чемъ каждый занималъ столько земли, сколько требовалось. Пользованіе вскорѣ превратилось (отвердѣло) въ право собственности.

Поэтому когда новыя колоніи Америки были заселены поселенцами изъ странъ, давно знакомыхъ съ земледѣліемъ, колонисты перенесли туда свои навыки частной земельной собственности и отдѣльныхъ жилищъ. Однако во многихъ мѣстностяхъ, гдѣ скотоводъ постепенно превращался въ земледѣльца, общинный строй исчезалъ только исподволь. Подобно тому какъ кочевая группа ставила рядомъ свои палатки и пасла вмѣстѣ свои стада, такъ теперь группировались деревенскія хаты, а участки земли окружающей площади предоставлялись отдѣльнымъ хозяевамъ во временное пользованіе. Эти временные надѣлы различныхъ размѣровъ стали со временемъ постоянными, но способы пользованія ими опредѣлялись потребностями всей общины. Ибо съ ростомъ населенія и дробленіемъ надѣловъ участки различнаго качества дѣлились на полосы, при чемъ отдѣльному хозяину предоставлялось по полосѣ въ различныхъ участкахъ (конахъ. Пер.) общинной земли. Эта система чрезполоснаго владѣнія

требовала множество общинныхъ обычаевъ для обезпеченія правильной обработки. Полосы были слишкомъ узки, чтобы отгораживать ихъ. При системѣ «открытыхъ полей», какъ ее называли тогда, отдѣльный хозяинъ не могъ, понятно, пасти на своей полосѣ скота, который потопталъ бы пашню сосѣда, больше того: значительныя выгоды представляла однообразіе системы полеводства на большой площади (у многихъ хозяевъ). Поэтому средневѣковая община или марка предполагала одинаковую обработку; общая собственность дольше всего удержалась не только по отношенію къ лѣсамъ, пользованіе, которыми предоставлялось, съ извѣстными ограниченіями, каждому члену общины, но также по отношенію къ пастбищамъ, гдѣ всякій хозяинъ могъ пасти свой скотъ, и даже пашенной землѣ возвращавшейся послѣ уборки хлѣба въ пользованіе общины.

Между тѣмъ какъ внутри общественныхъ группъ развивалась частная земельная собственность, другой факторъ дѣйствовалъ на нее извнѣ: съ захватомъ какимъ-либо племенемъ новыхъ областей необходимо было заботиться о защитѣ земельныхъ владѣній. Эта обязанность лежала на военачальникахъ, которые были часто богатѣйшими землевладѣльцами. Съ переходомъ къ земледѣлію прежнія семейныя и племенныя отношенія уступили мѣсто территоріальнымъ и политическимъ: образовалось государство, а отдѣльныя мѣстности (графства) стали подъ покровительство вождей. Держатели земли или вассалы—индивиды или группы—отдавали за защиту и покровительство часть продуктовъ своего хозяйства, и занятіе области военачальникомъ постепенно отвердѣло въ право частной собственности; военачальникъ обратился въ землевладѣльца. (Маркизомъ первоначально называли защитника «марши»). Право собственности земледѣльца уступило мѣсто правамъ властителя. Такъ возникла феодальная система, основанная на господствѣ владѣльцевъ «мэноровъ» (помѣстій) и на іерархическихъ соціальныхъ отношеніяхъ.

Въ нѣкоторыхъ случаяхъ земледѣльцы теряли свои первоначальныя права на землю и превращались въ простыхъ держателей безъ правъ собственности на землю. Въ другихъ мѣстахъ имъ удавалось освободиться отъ платежа ренты и другихъ феодальныхъ сборовъ, а одновременно съ этимъ общинныя запашки уступали мѣсто, подъ вліяніемъ новыхъ условій хозяйства, индивидуальной обработкѣ. Такъ развилось во многихъ европейскихъ странахъ крестьянское землевладѣніе. Земля стала частной собственностью помѣщика или крестьянина, а съ развитіемъ промышленнаго капитализма недвижимая собственность сравнялась съ движимой: въ Америкѣ и многихъ стра-

нахъ Европы земля покупается и продается такъ же легко какъ и движимости.

И здѣсь мы должны отмѣтить соціальную функцію частной собственности. Происхожденіе земельной собственности, какъ и другихъ видовъ ея часто обусловлено было насиліемъ и обманомъ, но во всѣхъ случаяхъ общество въ цѣломъ выигрывало. Частная собственность феодальнаго вождя обезпечивала миръ и общественный порядокъ, обусловливавшіе ростъ производства. Развитіе частной собственности среди общинниковъ-земледѣльцевъ вызвано было признаніемъ преимуществъ личной иниціативы. Пока общинное землевладѣніе было лучшимъ способомъ пользованія землей, оно оставалось преобладающей системой, но когда (сравнительно недавно) приложеніе капитала къ землѣ сдѣлало возможной болѣе интенсивную обработку, обнаружились преимущества индивидуальнаго хозяйства. Прежнія общинныя или «открытыя» поля были раздѣлены и загорожены, и каждый землевладѣлецъ, освобожденный отъ путъ общиннаго владѣнія, сталъ примѣнять на своемъ участкѣ наилучшіе способы обработки. Частная собственность на землю достигла зенита развитія, такъ какъ вела за собой свободу личнаго пользованія. Увеличеніе сельскохозяйственной прибыли было вызвано ростомъ производства, такъ что и здѣсь частная собственность оказалась выгодной для общества. Недвижимость какъ и движимость, стала предметомъ частной собственности благодаря тому, что общество признало ея соціальныя преимущества.

56. Теоріи, объясняющія частную собственность.

Два важныхъ вывода вытекаютъ изъ выше-сказаннаго: во-первыхъ, оправданіемъ частной собственности служитъ ея общественная полезность, во-вторыхъ, предѣлы этого права должны быть поставлены въ зависимость отъ его соціальныхъ послѣдствій.

Самой ранней теоріей частной собственности была встрѣчаемая у нѣкоторыхъ римскихъ писателей теорія оккупаціи (владѣнія). Но ученіе, что собственность принадлежитъ по праву первому, овладѣвшему благомъ, можетъ примѣняться вообще только на первыхъ стадіяхъ общественнаго развитія. Тамъ, гдѣ никто не заинтересованъ въ правѣ собственности, никто не станетъ возражать противъ притязаній новаго пришельца. Мы даже признаемъ право на находку за нашедшимъ, если не можетъ найти собственника ея. Но когда право собственности уже принадлежитъ другимъ группамъ или лицамъ

или когда благо создано усиліями человѣка, теорія овладѣнія имъ предполагаетъ насиліе, а не справедливость.

Теорія оккупаціи можетъ объяснить происхожденіе нѣкоторыхъ формъ современной законной собственности, но она не можетъ служить оправданіемъ частной собственности, за рѣдкими исключеніями никому не принадлежащихъ благъ. Фактъ овладѣнія благомъ не служитъ основаніемъ для сохраненія его въ собственность.

Ближайшей къ предыдущей была теорія естественнаго права. Частная собственность, говорятъ намъ философы древности и публицисты конца среднихъ вѣковъ, естественное право, законъ природы.— Но можно спросить, что понимаютъ подъ «природой»? Если природой называютъ физическій и животный міръ внѣ человѣка, то единственные законы природы—это необходимыя соотношенія явленій и единственное естественное право—это право, вытекающее изъ власти или силы, вызывающей указанныя явленія. Въ этомъ смыслѣ вся цивилизація есть стремленіе освободиться отъ первоначальнаго господства у дикарей «закона природы». Природа здѣсь противополагается человѣческому прогрессу, и частная собственность—неестественна такъ какъ не существовала въ «естественномъ» состояніи.—Если-же подъ природой понимать весь міръ, включая человѣка, и если утверждать, что частная собственность естественна въ томъ смыслѣ, что она необходима для полнаго развитія личности, какъ носительницы міровой идеи, то на это можно возразить, что здѣсь терминъ «естественное право» прилагается нами къ временному нашему представленію о должномъ, и что исторія непреложно свидѣтельствуетъ о постоянныхъ измѣненіяхъ нашихъ нравственныхъ идей. Великіе философы древности считали естественнымъ правомъ рабство. Многое изъ того, что мы теперь считаемъ естественнымъ, наши потомки будутъ считать неестественнымъ. Въ этомъ смыслѣ наше пониманіе природы глубоко эфемерно и измѣнчиво.

Вытѣсненная изъ указанной позиціи, школа естественнаго права нашла пріютъ въ теоріи затраты труда, утверждая, что истиннымъ основаніемъ частной собственности служатъ усилія и заботы при созданіи блага: вещь, говорятъ, по праву принадлежитъ тому, кто произвелъ ее. Но на это возражаютъ: земли никто не создалъ. Вотъ почему во всѣ времена встѣчаются мыслители, отъ древняго Фалеса до нынѣшнихъ учениковъ Генри Джорджа, считающіе земельную собственность несправедливой, но защищающіе другіе виды частной собственности. Однако, они не замѣчаютъ, что между землей и такъ называемыми продуктами труда различіе только въ степени, ибо ни

одно благо не создается исключительно индивидуальнымъ трудомъ. Плотникъ, говорятъ, является по праву собственникомъ сдѣланнаго имъ стола. Но въ какой мѣрѣ столъ дѣйствительно сдѣланъ имъ? Дерево, доставившее ему сырой матеріалъ не имъ создано; топоръ, которымъ онъ срубилъ его, плодъ столѣтнихъ изобрѣтеній его предковъ; рѣка, по которой сплавляютъ лѣсъ, тоже не его произведеніе.

Не говоря о всѣхъ другихъ посредствующихъ процессахъ, спрашивается, долго-ли онъ могъ-бы владѣть инструментами, которыми онъ пользовался, или готовымъ продуктомъ, если-бы законъ не давалъ ему защиты? И, наконецъ, какой прокъ былъ-бы ему въ столахъ, если-бы не спросъ на нихъ со стороны общества? Цѣнность стола такъ-же мало является продуктомъ индивидуальнаго труда, какъ и цѣнность земли. Во всемъ, что производится или обмѣнивается, участвуетъ все общество.

Въ виду того, что ни завладѣніе, ни естественное право, ни трудъ не могутъ служить безспорнымъ основаніемъ частной собственности, нѣкоторые философы создали такъ называемую «легальную» теорію частной собственности, сущность которой состоитъ въ томъ, что частной собственностью по праву является все, что признано, какъ таковая, закономъ. Но это, очевидно, не экономическая доктрина. Хорошій законъ можетъ быть вреднымъ въ хозяйственномъ отношеніи. Законъ всегда слѣдуетъ на почтительномъ отдаленіи за экономическими условіями и лишь постепенно приспособляется къ нимъ. Легальная теорія говоритъ намъ, что такое собственность, но не объясняетъ, почему она существуетъ и чѣмъ должна быть.

Мы приходимъ, въ концѣ концовъ, къ теоріи общественной пользы, которая заключается во всѣхъ предыдущихъ и даетъ связующее ихъ звено. Въ древнихъ и современныхъ обществахъ личность безпомощна противъ общества, хотя въ современныхъ демократіяхъ многое, казалось-бы, сдѣлано для расширенія свободы личности. Если мы позволяемъ отдѣльнымъ личностямъ завладѣвать незанятымъ богатствомъ, если мы признаемъ извѣстныя права человѣка на то, что считается продуктомъ его труда, если мы одѣваемъ въ форму закона элементы частной собственности—то во всѣхъ этихъ случаяхъ общество вполнѣ опредѣленно допускаетъ эти права потому, что ясно сознаетъ, что они способствуютъ общему благосостоянію. Частная собственность—безошибочный показатель общественнаго прогресса. Она возникла въ силу соціальныхъ причинъ и развилась подъ непрерывнымъ контролемъ общества. Она является

естественнымъ правомъ только въ томъ широкомъ смыслѣ, что естественно все общественное развитіе.

57. Границы частной собственности.

Если истиннымъ оправданіемъ права частной собственности служитъ его соціальная полезность, то ясно, что его размѣры должны опредѣляться соціальными соображеніями. Возьмемъ, напримѣръ, современный вопросъ объ ирригаціи: англійская обычно-правовая концепція частной собственности,—простирающая это право, какъ кто-то живописно выразился, на все существующее отъ неба вплоть до ада,—является продуктомъ влажнаго климата, обилія и даже чрезмѣрнаго изобилія воды, благодаря чему личный интересъ вполнѣ обезпечиваетъ наилучшіе хозяйственные результаты. Но въ безводныхъ или маловодныхъ мѣстностяхъ нашихъ западныхъ штатовъ ни завладѣніе, ни трудъ не даютъ правъ собственности на рѣку и прибрежные участки: новое пониманіе частной собственности, развивающееся на западѣ, опредѣленно и ясно подчиняетъ индивидуальныя права интересамъ общества.

Сказанное объ орошаемыхъ земляхъ на западѣ относится въ разной мѣрѣ ко многимъ формамъ частной собственности на востокѣ. «Развѣ я не могу поступить со своимъ добромъ, какъ мнѣ угодно»?— Эту фразу теперь слышишь рѣже, чѣмъ прежде. Понятіе частной собственности будетъ, безъ сомнѣнія, всегда существовать (! Пер.), но содержаніе его непрерывно измѣняется. Право собственности на людей считалось нѣкогда выгоднымъ и нравственно оправдываемымъ; право на дороги (highways) еще недавно было обычнымъ и законнымъ; въ Нью-Іоркѣ теперь быстро исчезаетъ право собственности на доки. Съ другой стороны, кража электричества или порча телеграфныхъ или телефонныхъ проводовъ наказывается нынѣ, какъ воровство. Если никто, по словамъ Карлейля, не вѣритъ тому, чему вѣрили прадѣды, то можно также сказать, что никто не обладаетъ тѣмъ, чѣмъ обладалъ прадѣдъ.

Право частной собственности—привилегія, данная обществомъ индивиду. Оно признается въ общемъ благотворнымъ потому, что, по общему мнѣнію, принципъ личнаго интереса обезпечиваетъ наилучшіе экономическіе результаты; въ настоящей стадіи развитія человѣчества частная собственность является лучшимъ стимуломъ къ лучшему и большему производству. Т. о. оправданіе собственности—

соціальное.—Но если отпадаетъ основаніе нормы, то падаетъ и норма: въ нѣкоторыхъ случаяхъ, когда послѣдствія частной собственности явно противорѣчатъ интересамъ общества, послѣднее вправѣ ограничить ее. Такъ, патенты на изобрѣтенія и авторскія права вездѣ даются только на извѣстный срокъ, по истеченіи котораго права собственника прекращаются въ интересахъ всего общества. Хотя земельная собственность въ общемъ полезна, но громадныя частныя владѣнія могутъ скорѣе затормозить, чѣмъ ускорить соціальный прогрессъ; это вызываетъ полезныя попытки ограничить размѣры ихъ, какъ въ Новой Зеландіи, или измѣнить самое право собственности, подобно современному ирландскому законодательству, стремящемуся превратить арендатора-крестьянина въ собственника.

Ограниченія существующихъ правъ частной собственности должны всегда основываться на убѣдителныхъ мотивахъ очевидной необходимости: ибо право собственности и индивидуальная свобода была всегда спутниками цивилизаціи. Предѣлы экономической свободы и конкурренціи, о которыхъ говорится въ слѣдующихъ главахъ, указываютъ намъ границы частной собственности; мы увидимъ, что защита этого права зависитъ отъ наличности и пользы свободной конкуренціи. Тамъ, гдѣ конкуренція уступила мѣсто монополіи, автоматическое регулированіе должно быть замѣнено положительнымъ общественнымъ контролемъ. Когда отсутствуетъ равенство условій, составляющее сущность свободной конкуренціи, она теряетъ свою благотворную силу, и общество вправѣ требовать ограниченія правъ собственности. Нѣкоторые идеалисты идутъ гораздо дальше, стремясь къ коммунизму или соціализму. Коммунисты требуютъ полнаго уничтоженія частной собственности, соціалисты—уничтоженія правъ собственности на орудія производства, сохраняя ихъ на предметы потребленія. И тѣ и другіе идутъ такъ далеко, что въ своемъ благомъ стремленіи исправить безусловныя злоупотребленія (правомъ собственности), они забываютъ о достоинствахъ и спутникахъ современнаго строя.

58. Содержаніе права собственности.

Элементы права собственности могутъ быть раздѣлены на пять категорій: право даренія, распоряженія по договорамъ, пользованія, завѣщанія и неограниченнаго пріобрѣтенія. Изъ нихъ первыя двѣ почти безспорны: человѣкъ можетъ не только отдавать свою собственность по своему выбору, но также продавать, отдавать въ наймы,

въ ссуду и залогъ; ограниченія этихъ правъ встрѣчаются только тамъ, гдѣ сохранились пережитки древняго феодальнаго строя недвижимой собственности. Третье право нѣсколько менѣе абсолютно: въ противоположность доктринѣ «пріобрѣтенныхъ правъ» теорія «общественныхъ имуществъ» (eminent domain) вноситъ въ правовой строй начало общественнаго регулированія, усиливаемыя принципомъ государственнаго вмѣшательства. И теперь человѣкъ обыкновенно пользуется своей собственностью, какъ ему угодно, но онъ не долженъ пользоваться ею такъ, чтобы вредить сосѣду; индивидуальное право подвержено соціальнымъ ограниченіямъ.

Четвертая и пятая категорія вызываютъ наибольшія разногласія Право наслѣдованія сравнительно позднѣйшаго происхожденія; долгое время уже при существованіи права частной собственности оно прекращалось со смертью собственника, а имущество переходило къ общественной группѣ; сначала развилось наслѣдованіе стадъ, но долго это право не распространялось на недвижимость. Отказы и наслѣдованіе по закону вездѣ являются продуктами семейныхъ отношеній, непосредственно зависимыхъ, какъ мы знаемъ, отъ экономическихъ условій. Стремленіе обезпечить продолженіе собственности за предѣлы жизни завѣщателя стало однимъ изъ самыхъ сильныхъ мотивовъ пріобрѣтенія и производства богатствъ. Тамъ, гдѣ велико экономическое и соціальное значеніе семьи, право наслѣдованія становится даже обязанностью съ соотвѣтственнымъ правомъ наслѣдованія со стороны оставшихся въ живыхъ членовъ семьи. Такова, напримѣръ, portion légitime или законная доля дѣтей во Франціи и Германіи или право вдовы на приданое въ англо-саксонскихъ странахъ.

Съ ослабленіемъ семейныхъ узъ въ нынѣшнее время и суженіемъ семьи до небольшой группы, стало замѣчаться движеніе въ пользу ограниченія права наслѣдованія. Широкое развитіе прогрессивныхъ наслѣдственныхъ налоговъ, особенно при наслѣдованіи въ боковыхъ линіяхъ, служитъ иллюстраціей этой тенденціи. Когда ставки этого налога достигаютъ 15%, какъ въ Соединенныхъ Штатахъ уже нѣсколько лѣтъ тому назадъ, 18%, какъ въ Англіи, или 20% и даже 25%, какъ въ нѣкоторыхъ государствахъ Швейцаріи и Австралазіи, мы находимся уже на пути къ значительному ограниченію права завѣщанія. Однако, можно надѣяться, что какъ семейное ядро будетъ всегда существовать, такъ и это движеніе остановится, какъ только начнетъ угрожать стремленію къ пріобрѣтенію богатствъ.

Съ другой стороны, право неограниченнаго накопленія не под-

вергалось ограниченіямъ. Хотя нужно признать, что нагроможденіе громадныхъ богатствъ въ немногихъ рукахъ можетъ серьезно повредить демократическому управленію, немыслимо указать предѣлъ, за которымъ дальнѣйшее накопленіе должно быть признано экономически или политически опаснымъ. Мы говоримъ о честно пріобрѣтенномъ богатствѣ. Иные виды частной собственности предосудительны независимо отъ размѣровъ; безчестность одинаково достойна порицанія и одинаково часто встрѣчается среди крупныхъ и мелкихъ собственниковъ. Крупныя богатства пріобрѣтаются честно лишь при условіи значительныхъ выгодъ, доставляемыхъ ихъ собственниками обществу; лучше всего служащій обществу получаетъ наибольшую прибыль. Успѣшное и полезное предпріятіе удерживаетъ рынокъ поскольку поставляетъ продуктъ дешевле соперниковъ, и поскольку выигрываютъ потребители. Уничтожить прибыль значило-бы уничтожить предпріимчивость, а это повело-бы къ повышенію цѣнъ и издержекъ производства. Ограниченіе богатства, такимъ образомъ, неисполнимо и опасно въ хозяйственномъ отношеніи.

Однако, никто не станетъ отрицать справедливости общественнаго сознанія, что чудовищная неравномѣрность распредѣленія въ концѣ концовъ угрожаетъ устойчивости демократіи. Но рѣшеніе проблемы— не въ борьбѣ съ частной собственностью и не въ установленіи преградъ къ накопленію богатствъ. Странно отрицать или уменьшать роль частной собственности, на которой построена вся современная цивилизація. Экономическій идеалъ можетъ быть выраженъ словами древняго Аристотеля: собственность должна быть частной, но пользованіе ею всеобщимъ. Онъ этимъ хотѣлъ выразить идею общественнаго контроля надъ богатствомъ, принципъ соціальной отвѣтственности имущихъ. Дѣйствительно, хозяйственный прогрессъ тѣсно связанъ съ институтомъ частной собственности, но и общество вправѣ требовать признанія за нимъ контроля. Мы начинаемъ понимать обязанности, связанныя съ богатствомъ, какъ и права. Эта нравственная обязанность основана на здоровомъ экономическомъ пониманіи соціальной полезности частной собственности и одновременномъ оправданіи и ограниченіи ея.

ГЛАВА X.

Конкуренція.

59. Литература.

A. Hadley Fre dom and responsibility (1903) гл. I—R. Ely. Evolution of industrial society (1903), ч. II, гл. I.—S. Nicholson Principles II, гл. 5.—E. Kelly; Government or human evolution (98).—P. Kropotkin, Mutual, aid a factor of evolution (1902).—W. Willoughby. Social justice (1900), гл. 9.—C. Cooley, Personal competition (Amer. econ. assoc. Econ nud. 1899).—A. Wallace, Studies (2 nool. 1900). A. Marshall. Some aspects of competition (Jour. Stat. Soc. LIII 1890).—Clark and Giddings. The modern distributive process (1888).

60. Сущность конкуренціи.

Конкуренція представляетъ въ нѣкоторомъ смыслѣ законъ всей жизни. Біологія познакомила насъ съ животной борьбой за существованіе и раскрыла процессъ естественнаго подбора, какъ результатъ выживанія наиболѣе приспособленныхъ. Главной формой борьбы служитъ борьба между живыми существами и силами природы, приспособленіе индивида къ окружающей обстановкѣ и развитіе при благопріятныхъ условіяхъ тѣхъ, кто сумѣлъ приспособиться. Если природа скупа и ея даровъ не хватаетъ на всѣхъ, борьба съ природой осложняется споромъ разныхъ группъ и личностей изъ-за своей доли. Такъ возникаетъ конкуренція, т. е. борьба уже не съ природными силами, а одной общественной единицы съ другой за продукты природы. Слѣдуетъ отмѣтить, что первоначально конкуренція развивается между общественными группами, а не индивидами Во всякомъ случаѣ, не углубляясь даже въ первобытныя эпохи существованія человѣчества, можно признать, что у людей, какъ и у большинства животныхъ, борьба происходитъ между группами изъ-за средствъ существованія. Такимъ образомъ уже съ первыхъ временъ человѣчества развивается взаимопомощь, и соревнованіе между группами возможно только благодаря коопераціи внутри ихъ. Эти раннія формы сотрудничества замѣчаются у американскихъ піонеровъ: сосѣди помогаютъ при перенесеніи бревенъ, постройкѣ жилища, вынимaніи пчелиныхъ сотъ.

Съ развитіемъ и дифференціаціей группы естественный подборъ, т е. соревнованіе, обнаруживается и между членами группы; но процессъ этотъ совершается медленно, такъ какъ благосостояніе личности считается подчиненнымъ благосостоянію цѣлаго. По мѣрѣ того, какъ группы становятся больше и могущественнѣе, мы постоянно замѣчаемъ все болѣе, высокія формы взаимопомощи, но вмѣстѣ съ тѣмъ предоставляется больше простора дѣятельности, а слѣдовательно и соперничеству индивидовъ. Наконецъ, въ историческія времена соревнованіе между націями опредѣляется не только характеромъ государства, какъ наиболѣе развитой формы сотрудничества, но еще болѣе соревнованіемъ въ самой націи по выработкѣ тѣлесныхъ и духовныхъ качествъ, на которыхъ покоится политическое могущество. Борьба въ той или иной формѣ и составляетъ сущность жизни.

Если борьба, какъ біологическое понятіе, служитъ частичнымъ объясненіемъ прогресса, то еще больше ея значеніе въ экономической области. Главный предметъ экономіи—отношенія человѣка къ богатству. Разница между человѣкомъ и животными не въ томъ, что человѣкъ сохраняетъ богатство (нѣкоторыя животныя дѣлаютъ то-же), но въ томъ, что онъ производитъ богатство. Конкуренція въ экономической жизни—это борьба за распредѣленіе не только существующихъ благъ, но и возрастающаго капитала. Первое условіе для обезпеченія себѣ большей доли—больше производить. Въ этой борьбѣ за распредѣленіе возрастающаго продукта между потребителями побѣда обезпечена за тѣмъ, кто умѣетъ производить болѣе дешевые и лучшіе продукты. Самый вѣрный способъ завоеванія рынка—продавать дешевле соперника. Это торговое правило означаетъ борьбу за увеличеніе богатства путемъ пониженія издержекъ производства. Если въ жизни природы борьба косвенно ведетъ къ прогрессу, то въ экономической жизни является непосредственной его причиной. При нормальныхъ условіяхъ конкуренція есть жизненный нервъ торговли. Отдѣльный предприниматель можетъ разбогатѣть, но если онъ разбогатѣлъ честнымъ путемъ (безчестность—свойство не богача, а даннаго лица, безразлично, бѣднаго или богатаго), то только оказывая обществу еще большія выгоды *). Побѣждаетъ тотъ, кто приноситъ наибольшую пользу обществу.

Итакъ конкуренція въ экономической жизни могущественный факторъ роста капитала. Вмѣстѣ съ институтомъ частной собственности она является важнымъ условіемъ прогресса. Благодаря ей

*) Поразительно наивный оптимизмъ американскаго банкира.—Пер.

расширяется граница использованія благъ и накопляется излишекъ, годный для удовлетворенія (возрастающихъ) потребностей. Мало того: конкуренція охраняетъ потребителя отъ высокихъ цѣнъ, сопровождающихъ чрезмѣрные барыши, автоматически понижая прибыль менѣе производительныхъ предпріятій и ставя прибыль въ зависимость отъ низкихъ, а не высокихъ цѣнъ. Она развиваетъ въ людяхъ энергію, бережливость и силу и приводитъ въ значительной степени къ гармоніи интересы личности и общества, такъ какъ успѣхъ одного зависитъ прежде всего отъ того, что онъ можетъ сдѣлать для другихъ.

61. Формы конкуренціи.

Конкуренція проявляется въ пяти главныхъ формахъ: конкуренція благъ, личная, рыночная, классовая и расовая.

1) Подъ конкуренціей благъ подразумѣвается соревнованіе, вызванное возможностью выбора. Человѣкъ постоянно задается вопросомъ, купить-ли то или иное благо. Если онъ находится на границѣ безразличія, малѣйшее измѣненіе въ цѣнѣ заставитъ его замѣнить одно благо другимъ; этотъ законъ называется принципомъ *замѣщенія*. Продавецъ долженъ быть постоянно на чеку, чтобы ростъ цѣны не вызвалъ исчезновенія его прибыли. Мы замѣщаемъ не только одни готовые продукты другими, но также одни факторы производства другими: въ горнилѣ человѣческихъ потребностей всѣ блага оцѣниваются по способности ихъ доставить наибольшее удовлетвореніе. Потребитель выбираетъ то это, то другое благо, предприниматель увеличиваетъ то рабочую силу, то число машинъ для полученія наибольшей выгоды; малѣйшее измѣненіе въ уровнѣ заработной платы или процента можетъ побуждать его къ замѣнѣ одного фактора другимъ; только замѣщая менѣе производительный факторъ другимъ, производитель можетъ побудить потребителя предпочесть одинъ товаръ другому. Конкуренція факторовъ производства является такимъ образомъ дополненіемъ къ конкуренціи благъ. Конкуренція путемъ замѣщенія важна тѣмъ, что она устанавливаетъ максимальный предѣлъ для цѣнъ. Каждый экономическій факторъ, какъ и всякое благо, можетъ фактически или потенціально конкурировать съ другимъ.

Но возможность конкурренціи обусловлена подвижностью, т. е. свободнымъ переходомъ факторовъ производства отъ одного пред-

пріятія къ другому и отъ одного блага къ другому. Когда текучесть капитала и подвижность труда не встрѣчаютъ препятствій, конкурренція совершенно свободна; тамъ же, гдѣ имѣются препятствія, мы говоримъ объ экономическомъ треніи. Замѣнѣ одного блага другимъ могутъ мѣшать правдивыя соціальныя или экономическія причины. При нормальныхъ условіяхъ конкурренція оказываетъ свое дѣйствіе.

2) Индивидуальное соперничество имѣетъ мѣсто не между производителями различныхъ благъ или различными факторами производства, но между производителями одинаковыхъ благъ или одинаковыми факторами производства. При нормальныхъ условіяхъ соперничество возбуждаетъ энергію, и успѣхъ производителя служитъ мѣриломъ оказанной имъ обществу пользы. Чѣмъ больше производитъ рабочій, тѣмъ выше его заработная плата; чѣмъ больше производство какой либо хлопчатобумажной фабрики и чѣмъ дешевле ея продукты, тѣмъ больше выгоды потребителя и барышъ фабриканта. Такимъ образомъ соперничество между отдѣльными лицами ведетъ къ усиленію работоспособности, искусства, умноженію производительныхъ силъ, однимъ словомъ, къ развитію хозяйственной единицы. Чѣмъ крупнѣе личность, чѣмъ больше власть ея надъ силами природы, тѣмъ быстрѣе ростъ богатства, которое, поступая во владѣніе индивида, неизбѣжно все таки увеличиваетъ благосостояніе общества.

3) Подъ рыночной конкурренціей мы подразумѣваемъ соревнованіе не отдѣльныхъ лицъ на рынкѣ, а рынковъ между собой. Рыночная конкурренція включаетъ, впрочемъ, и соперничество благъ и лицъ, такъ какъ таковое имѣетъ мѣсто на всякомъ рынкѣ; но она представляетъ болѣе сложное явленіе. Каждый большой городъ стремится стать центромъ распредѣленія и обмѣна въ правильномъ разсчетѣ, что скопленіе богатства поведетъ къ промышленному развитію и въ другихъ отношеніяхъ. Нью-Іоркъ соперничаетъ съ Балтиморой въ хлѣбной торговлѣ, Новый Орлеанъ съ Гальвестономъ—въ хлопчатобумажномъ производствѣ. Конкурренція между рынками направлена, главнымъ образомъ, къ преодоленію разстоянія и потому она лежитъ въ основѣ проблемы современныхъ средствъ сообщенія. И здѣсь конкурренція приводитъ къ сокращенію издержекъ, въ борьбѣ рынковъ за гегемонію условіемъ успѣха служитъ большая выгодность услугъ.

4) Борьба классовъ является результатомъ дифференціаціи современнаго общества на группы производителей. Мы имѣемъ не только крупное дѣленіе на рабочихъ и капиталистовъ, но и подраз-

дѣленія послѣднихъ на собственниковъ сельскохозяйственнаго торговаго и промышленнаго капитала землевладѣльцевъ, купцовъ и фабрикантовъ, и еще дальнѣйшія подраздѣленія на меньшія группы. Нѣкоторые писатели вмѣстѣ съ соціалистами возводятъ это дѣленіе подъ названіемъ классовой борьбы въ основной принципъ экономической исторіи, объясняющій экспропріацію трудящихся и конечное крушеніе общества (буржуазнаго пер.). Въ дѣйствительности классовое соперничество, столь же неизбѣжное, какъ и другія формы конкурренціи въ надлежащихъ границахъ оказывается благотворнымъ. При системѣ свободной конкурренціи капиталъ притекаетъ къ обрабатывающей промышленности предпочтительно предъ земледѣліемъ, когда затраты въ первой производительнѣе, т. е. когда общество въ цѣломъ больше нуждается въ продуктахъ индустріи. Сравнительное благосостояніе денежныхъ капиталистовъ и землевладѣльцевъ зависитъ отъ ихъ умѣнія обратить на свою сторону потребителей, а степень указаннаго обращенія зависитъ отъ низкихъ цѣнъ и лучшаго качества продуктовъ, предлагаемыхъ первыми. Рабочіе и капиталисты въ свою очередь представляютъ соперничающіе интересы, и доля ихъ въ формѣ заработной платы и прибыли опредѣляется въ концѣ концовъ, какъ мы увидимъ, сравнительнымъ участіемъ въ производствѣ общаго продукта (?).

5) Расовая или національная конкурренція въ экономическомъ отношеніи является конечной формой современной борьбы. Самой характерной чертой новѣйшей экономической эволюціи можно считать постепенную замѣну мирной торговой конкурренціи кровавыми войнами и лязгомъ оружія. Современное оружіе—не стрѣла и не ружье, а предпріятіе туземнаго производителя и экспортера. Каждый народъ, достигшій зрѣлости въ торговомъ и промышленномъ отношеніи, стремится найти на внѣшнемъ рынкѣ выгодный сбытъ для избытка своихъ продуктовъ. Попытки обезпечить за собой рынокъ иногда вызываютъ войны. Но большей частью борьба нынѣ ведется за дешевые товары, и въ концѣ концовъ нейтральный рынокъ удерживается надолго не большой арміей или флотомъ, а наибольшимъ развитіемъ производства. Нельзя отрицать, что и большая армія и большой флотъ необходимы для охраны торговыхъ и другихъ національныхъ интересовъ; но современное военное могущество покоится прежде всего на экономическомъ и когда исчезло послѣднее, первое тоже начинаетъ разлагаться. О великихъ націяхъ теперь судятъ не по числу баталіоновъ или судовъ, а по размѣрамъ производства и внѣшней торговли. Экономическое могущество—это потенціальное

военное. Опять таки и здѣсь національная конкурренція полезна. Основной ошибкой старой меркантильной теоріи было мнѣніе, что если одинъ народъ выигрываетъ при обмѣнѣ, другіе столько же теряютъ. Современная экономія учитъ, что всякій народъ выигрываетъ отъ благосостоянія сосѣда на томъ основаніи, что чѣмъ богаче покупатель, тѣмъ больше онъ покупаетъ. Обѣ націи выигрываютъ, хотя одна можетъ выгадать (на обмѣнѣ) больше другой. Иностранные рынки можно удержать только продавая дешевле; выгоды одной страны могутъ быть обезпечены только путемъ доставленія преимуществъ потребителямъ другихъ странъ. Національная конкурренція, подобно личной и классовой, можетъ принести пользу странѣ только принося выгоды группѣ; обогащая одинъ народъ, она вмѣстѣ съ тѣмъ содѣйствуетъ развитію другихъ.

62. Опасности конкурренціи.

Описывая существенныя выгоды конкурренціи въ ея разнообразныхъ формахъ. мы не должны закрывать глаза на ея недостатки. Нѣкоторые изъ нихъ неизбѣжны: гдѣ есть споръ и побѣдитель, тамъ должна быть и жертва; не можетъ быть борьбы безъ страданій для покореннаго; страданіе сопутствуетъ прогрессу точно такъ же, какъ жертва, хотя бы въ смыслѣ усилія, является условіемъ наслажденія. Въ животномъ мірѣ, гдѣ борьба безжалостна, зло ярче замѣтно: тамъ прогрессъ покупается смертью жертвы. Это—борьба животныхъ инстинктовъ и грубыхъ силъ—побѣда. благотворная для расы, обезпечивается путемъ страшной жертвы. Конкуренція между людьми, въ ея экономической формѣ, имѣетъ, какъ мы видѣли, кое-что общее съ животной борьбой, но есть и различія. Экономическое соперничество можетъ привести къ экономической смерти неудачнаго соперника; производитель, конкурентъ котораго предлагаетъ болѣе низкую цѣну, принужденъ покинуть поле битвы; успѣхъ противника, выгодный для потребителей, означаетъ его разореніе.

Однако, въ двухъ пунктахъ соперничество между людьми и животными различаются между собой: во-первыхъ, экономическое пораженіе можетъ быть временнымъ, производитель, потерпѣвшій неудачу въ одномъ предпріятіи, часто преуспѣваетъ въ другомъ, къ которому онъ болѣе приспособленъ; его первая неудача бываетъ стимуломъ къ удвоенію усилій и окончательной побѣдѣ въ другомъ мѣстѣ, паденіе не есть необходимо конецъ, но можетъ быть дѣйствительнымъ нача-

ломъ его дѣятельности; во-вторыхъ, экономическая конкуренція можетъ закончиться не только смертью, но и относительнымъ пораженіемъ въ смыслѣ различной успѣшности конкурентовъ. Рабочіе борются съ капиталистами, одна страна соперничаетъ съ другой; и тѣ, и другіе могутъ выигрывать, но въ различной степени. Въ животномъ мірѣ борьба ведется за потребленіе, среди людей она принимаетъ форму соперничества въ производствѣ. Правда, въ конечномъ счетѣ цѣль въ обоихъ случаяхъ—наслажденіе, но средства достиженія ея различны. Это различіе позволяетъ соперникамъ участвовать въ выгодахъ производства, вызываемыхъ конкуренціей.

Но все-таки и при этихъ особенностяхъ конкуренція представляетъ часто болѣзненный процессъ, не облегчающійся оттого, что борьба рѣшается не физической силой, а умственными способностями. Она можетъ даже достигнуть такой степени ожесточенія, что обезсиливаетъ, на время, по крайней мѣрѣ, обоихъ соперниковъ. Это та убійственная (cut-throat) конкуренція, о которой мы такъ много слышали послѣдніе годы, когда въ стремленіи захватить рынокъ цѣны понижаются ниже издержекъ производства. Временныя выгоды потребителя покупаются цѣной гибели всѣхъ производителей. Это—худшій видъ соперничества, т. к. конкуренты опускаются до самыхъ беззастѣнчивыхъ пріемовъ. Точно также возможно чрезмѣрное соревнованіе между рабочими, когда нужда заставляетъ ихъ соглашаться на самый низкій уровень платы или самыя тяжелыя условія работы. Въ обоихъ случаяхъ такая вредная конкуренція подвергаетъ опасности прочность успѣшнаго предпріятія или благосостоянія рабочаго населенія. Поэтому, возникаетъ вопросъ, нельзя-ли сохранить главныя преимущества конкуренціи и вмѣстѣ съ тѣмъ отрѣзать нѣкоторые ея наросты: удержать соціальныя выгоды, уменьшивъ индивидуальныя затраты? Другими словами: каковы предѣлы конкуренціи?

63. Предѣлы конкуренціи.

Къ означенному вопросу можно приступить съ трехъ сторонъ: съ точки зрѣнія уровня конкуренціи, сохраненія равенства и существованія полу-общественныхъ предпріятій.

1) Основнымъ отличіемъ между животной борьбой и конкуренціей, изъ котораго вытекаютъ всѣ вышеупомянутыя, является знакомое уже намъ обстоятельство, что животными руководитъ среда,

а человѣкъ можетъ, хоть до нѣкоторой степени, измѣнить среду, и не только физическую, но еще въ большей мѣрѣ соціально-экономическую. Задача общества—поднять плоскость конкуренціи; даже въ такой крайней формѣ соперничества, какъ война, международныя соглашенія позволили предупреждать хоть отчасти ненужныя жестокости и страданія, нисколько не препятствуя дѣйствительной интенсивности состязанія; уже нельзя болѣе сказать, что «все позволено въ любви и на войнѣ». И въ экономической жизни мы часто слышимъ о жестокой или дурной конкуренціи въ томъ смыслѣ, что при ней примѣняются недостойные или вредные пріемы. Съ развитіемъ экономической жизни происходило непрерывное движеніе отъ первобытныхъ дикихъ формъ борьбы; нынѣшнее общество часто противоставляетъ «правильную» (fair) конкуренцію неправильной; понятіе «правильной» конкуренціи не только измѣняется съ теченіемъ времени, но и различается одновременно въ различныхъ занятіяхъ. Пріемы нашихъ желѣзныхъ дорогъ значительно отличаются отъ примѣнявшихся поколѣніемъ раньше. Профессіональная этика, опредѣляющая условія гонорара адвоката или врача, мало похожа на этику купца: кодексъ дѣловой морали не одинъ и тотъ же на Уольстритъ и Уоре-стритъ; фермеры прибѣгаютъ къ другимъ пріемамъ соперничества, чѣмъ фабриканты. Каждая группа имѣетъ свой собственный уровень (морали), и средній человѣкъ доволенъ собой, если сообразуются съ нимъ. Цѣль всего прогресса—поднимать этотъ уровень и давать все болѣе широкое толкованіе понятію «справедливаго». Но сообразованіе съ требованіями морали предполагаетъ нѣкоторое посягательство на индивидуальную свободу. Благодаря вліянію общественнаго мнѣнія на торговые обычаи и на законодательство конкуренція принимаетъ болѣе культурныя формы: обманъ выводится, издаются фабричные законы, штрейкбрехерство порицается, а недобросовѣстныя финансовыя операціи наказываются. Конкуренція не уничтожается, но поднимается ея уровень.

2) Второй вопросъ—равенство. Полнаго равенства не существуетъ, такъ какъ разнообразіе—законъ природы; конкуренція дѣйствуетъ въ экономической и другихъ областяхъ, именно доставляя побѣду лучше вооруженному. Но когда разница между соперниками слишкомъ велика, общество часто рискуетъ лишиться существенныхъ выгодъ конкуренціи. Если одно лицо можетъ произвести за десять центовъ благо, стоящее его единственному конкуренту пятьдесятъ, то цѣна въ сорокъ центовъ дастъ ему господство надъ рынкомъ, между тѣмъ, какъ при болѣе способныхъ конкурентахъ ему пришлось бы

спустить цѣну, скажемъ, до пятнадцати центовъ. Чѣмъ больше равенство условій у конкурентовъ, тѣмъ существеннѣе выгоды потребителей. Если удается какъ-нибудь усилить производительность предпріятій, уменьшая различіе между ними, то постольку выигрываетъ общество. Это главный аргументъ, какъ мы увидимъ, въ пользу регулированія международной конкуренціи путемъ покровительственнаго тарифа. Точно также, требованіе минимума заработной платы и нѣкоторыя другія законныя дѣйствія трэдъ-юніоновъ направлены къ тому, чтобы приблизить слабѣйшихъ къ уровню болѣе сильныхъ; въ лучшихъ своихъ проявленіяхъ эта дѣятельность скорѣе поднимаетъ уровень, чѣмъ понижаетъ. Замѣчательно, что усиленіе слабаго конкурента можетъ принести выгоду не только ему самому, но и цѣлой группѣ, а, въ концѣ концовъ, и всему обществу. Конкуренція остается, но при менѣе неравныхъ условіяхъ. Здѣсь, какъ и въ другихъ случаяхъ, есть всегда опасность, что общество больше потеряетъ отъ ограниченія сильныхъ, чѣмъ выиграетъ отъ помощи слабымъ, но это—общая всѣмъ демократіямъ опасность, которой слѣдуетъ избѣгать другими средствами.

3) Третій вопросъ — квази-общественныя предпріятія. Вскорѣ послѣ такъ называемаго «смертнаго приговора» Высшаго Суда (въ 1904 г.), по которому Сѣверное страховое общество было признано незаконнымъ, одинъ извѣстный юристъ публично заявилъ въ критической статьѣ, что никто болѣе не вѣритъ въ поговорку, будто «конкуренція—жизненный нервъ торговли». Это замѣчаніе объясняется смѣшеніемъ понятій: извѣстныя формы конкуренціи между желѣзными дорогами не составляютъ, конечно, необходимаго условія торговли; но почему? Желѣзныя дороги, подобно другимъ средствамъ сообщенія и передвиженія благъ, знаній и силы, отличаются отъ обыкновенныхъ торговыхъ предпріятій своимъ полуобщественнымъ характеромъ: въ этихъ предпріятіяхъ общественный интересъ такъ важенъ, что онъ не можетъ быть подчиненъ частному. Въ частныхъ предпріятіяхъ продавецъ и покупатель заключаютъ сдѣлку съ глазу на глазъ, и, между тѣмъ, какъ цѣны на открытомъ рынкѣ, какъ мы увидимъ, стремятся къ однообразію, ничто не можетъ помѣшать находящемуся въ лучшихъ условіяхъ покупателю тайно обезпечить себѣ болѣе низкую цѣну. Значительная часть прибыли дѣльца получается, дѣйствительно, благодаря способности удачно заключать сдѣлки; сущность обычной дѣловой практики и заключается въ системѣ различныхъ цѣнъ для различныхъ покупателей. Вотъ именно попытка желѣзныхъ дорогъ примѣнять этотъ пріемъ и создала «желѣзнодорожную про-

блему» въ Соединенныхъ Штатахъ. Теперь признано, что желѣзная дорога имѣетъ не больше права дѣлать различія между своими контрагентами, чѣмъ правительственная почтовая контора. Богатый коммерсантъ не можетъ покупать почтовыхъ марокъ дешевле, чѣмъ его слабѣйшій соперникъ; онъ не можетъ обезпечить за собой болѣе благопріятныхъ условій тарифа. Конкуренція въ обыкновенныхъ предпріятіяхъ ведетъ къ различному отношенію къ лицамъ и благодѣтельна, въ желѣзнодорожныхъ тарифахъ она означаетъ различіе, проводимое между грузоотправителями, и заслуживаетъ порицанія; обыкновенно конкуренція цѣнъ—душа торговли, въ тарифномъ дѣлѣ—гибель правильнаго промысла. Единственный видъ конкуренціи, желательный въ квази-общественныхъ предпріятіяхъ, это—соревнованіе въ качествѣ услугъ и удобствахъ.

Итакъ, конкуренція—сила, которою не слѣдуетъ злоупотреблять. Она примѣнима въ небольшой степени въ нѣкоторыхъ отрасляхъ промышленности, она особенно благодѣтельна при сравнительномъ равенствѣ условій, и уровень ея формы долженъ непрерывно подниматься. Въ этихъ предѣлахъ и при этихъ условіяхъ она является жизненной и благодѣтельной силой.

64. Замѣстители конкуренціи.

Конкуренціи противополагаютъ три возможныхъ регулятора экономическихъ явленій: обычай, кооперацію и монополію.

1) Обычай игралъ нѣкогда гораздо бо̀льшую роль, чѣмъ нынѣ. Въ менѣе подвижныхъ обществахъ Востока, какъ въ раннемъ средневѣковьи въ Европѣ, общественная жизнь управлялась скорѣе обычаемъ, чѣмъ договоромъ. Люди рождались прикрѣпленными къ извѣстнымъ условіямъ жизни и занятіямъ, освободиться отъ которыхъ было трудно или невозможно; наивысшее развитіе этого строя мы видимъ въ неподвижности индусскихъ кастъ. Цѣны устанавливались большей частью обычаемъ; средневѣковое понятіе justum pretium представляло попытку закрѣпить обычныя цѣны. Капиталъ въ значительныхъ размѣрахъ былъ вложенъ въ землю и потому неподвиженъ, а трудящимся не было позволено переходить съ мѣста на мѣсто и отъ одного занятія къ другому. Тѣмъ не менѣе, даже на этой экономической стадіи господства обычая конкуренція все-таки существовала; цѣны въ эти времена гораздо больше, чѣмъ обыкновенно думаютъ, зависѣли отъ неуловимой и скрытой конкуренціи. Съ другой стороны и теперь обычай играетъ замѣтную, хотя и быстро

исчезающую роль въ опредѣленіи нѣкоторыхъ экономическихъ явленій. Даже въ отсталыхъ и полудикихъ областяхъ нашей страны бури и волненія современной конкуренціи производятъ быстрыя перемѣны. Экономическая промышленность основана нынѣ на соперничествѣ, а не на обычаѣ.

2) Кооперація является въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ противоположностью, въ другихъ—спутникомъ конкуренціи. Мы видѣли, что съ раннихъ временъ внутри группъ имѣла мѣсто взаимопомощь съ цѣлью болѣе успѣшной конкуренціи между группами. И теперь въ нѣдрахъ семьи мы не видимъ конкуренціи, а только оживленное соперничество между семьями. Такъ и пайщики товарищества сотрудничаютъ для болѣе успѣшнаго соревнованія съ другими товариществами. Самыя разнообразныя общенія, добровольныя и принудительныя, включая сюда церковь и государство, заполняютъ современную экономическую жизнь и оказываютъ большее или меньшее вліяніе, вполнѣ гармонирующее (? перев.) съ рыночной борьбой. Такого рода кооперація совмѣстима съ конкуренціей.

Но кооперація въ техническомъ смыслѣ означаетъ прекращеніе соперничества въ распредѣленіи и производствѣ. Въ «распредѣлительной» (потребительной) коопераціи члены общества избираютъ одного изъ своей среды для управленія капиталомъ и получаютсъ свои доли прибыли; конкуренціи между ними нѣтъ, такъ какъ предполагается, что они нигдѣ въ другомъ мѣстѣ не покупаютъ соотвѣтствующихъ товаровъ. Подобныя потребительныя общества встрѣчаются, главнымъ образомъ, въ Англіи; они никогда не процвѣтали въ Америкѣ, такъ какъ не могли доставлять товары такъ же дешево, какъ крупные склады.

Задача производительныхъ товариществъ—выключить капиталиста и уничтожить соперничество между рабочими. Рабочіе избираютъ одного или болѣе изъ своей среды для управленія предпріятіемъ и дѣлятъ между собой барыши. Кооперативное производство достигло значительныхъ успѣховъ въ Европѣ и Америкѣ, но, какъ мы увидимъ (§ 184), область его примѣненія весьма ограничена—имѣются крупныя препятствія къ примѣненію его въ качествѣ общаго замѣстителя конкуренціи.

3) Между тѣмъ, какъ вышеуказанныя коопераціи устраняютъ конкуренцію между потребителями и между рабочими, третій видъ коопераціи прекращаетъ конкуренцію капиталистовъ-хозяевъ. Онъ называется обыкновенно синдикатомъ (combination) [1]). Если соеди-

[1]) Терминъ combination нѣсколько шире понятія синдиката. Перев.

*

неніе неполное, оно подлежитъ еще конкуренціи, при дѣйствительномъ соединеніи получается монополія. Такимъ образомъ, монополія—послѣдній шагъ на пути искорененія конкуренціи.

Монополія существовала въ разныхъ формахъ, и классифицировать ихъ можно по различнымъ признакамъ. Монополіи бываютъ частныя и публичныя, а послѣднія — фискальныя или соціальныя. Фискальныя монополіи—предпріятія, ведомыя государствомъ по фискальнымъ соображеніямъ, какъ, напримѣръ, соляная или табачная монополія. Соціальныя монополіи вызываются прежде всего соціальными мотивами, какъ, напримѣръ, федеральная почта или аптечное дѣло (даровыя аптеки) въ Южной Каролинѣ.

Частныя монополіи бываютъ, въ свою очередь, трехъ видовъ: личныя, монополія труда и капитала. Первыя основываются на природномъ талантѣ; великій актеръ или музыкантъ самъ по себѣ составляетъ отдѣльный классъ. Монополія труда достигается путемъ организаціи трудящихся и падаетъ главнымъ образомъ на предпринимателя, а косвенно и на все общество. Монополіи капитала—тѣ, съ которыми обычно сталкивается потребитель. Онѣ бываютъ четырехъ видовъ: легальныя, естественныя, регальныя (franchise) и обыкновенныя промышленныя. 1) Легальныя были нѣкогда обычными, даровались монархами фаворитамъ; теперь онѣ встрѣчаются только въ формѣ патентовъ и авторскаго права. 2) Естественныя монополіи зависятъ отъ мѣстоположенія, какъ, напримѣръ, нѣкоторыя особенно плодородныя земли, рудники или источники. 3) Регаліи (franchise)—это полуобщественныя предпріятія, какъ-то: желѣзныя дороги, телеграфныя и телефонныя компаніи, газовыя, водопроводныя и электрическія общества, доходы которыхъ зависятъ отъ дарованія привилегіи пользованія общественными дорогами, на поверхности земли, подъ или надъ ней. Строго говоря, ихъ можно считать разновидностью естественныхъ монополій: опытъ показываетъ, что конкуренція здѣсь, все равно, невозможна и нежелательна, потому ли, что она ведетъ—на желѣзныхъ дорогахъ—къ неравенствамъ (въ условіяхъ перевозки), или потому, что она вызываетъ,—какъ, напримѣръ, въ случаѣ такъ называемыхъ муниципальныхъ предпріятій,—невыносимое загражденіе улицъ или ненужное удвоеніе линій. 4) Обыкновенныя промышленныя монополіи совпадаютъ большей частью съ современнымъ понятіемъ трёста, и, какъ мы разъяснимъ ниже (§ 149), позволительно сомнѣваться въ ихъ монопольномъ характерѣ.

Ясно, что частная монополія служитъ достаточнымъ регуляторомъ цѣны только въ личныхъ монополіяхъ, гдѣ потребитель охотно при-

знаетъ и поощряетъ исключительный талантъ, а также въ правѣ на изобрѣтенія и авторскомъ, гдѣ общество соглашается пожертвовать на время преимуществами конкуренціи ради поощренія изобрѣтательности, отъ чего оно въ конечномъ счетѣ выигрываетъ. Въ всѣхъ прочихъ случаяхъ частной монополіи потребитель до нѣкоторой степени остается беззащитнымъ. Тамъ, гдѣ нельзя положиться на конкуренцію, нужно прибѣгнуть къ какой-либо формѣ законодательнаго контроля; поэтому неурегулированная (законодательнымъ вмѣшательствомъ) монополія можетъ только въ исключительныхъ случаяхъ служить для замѣны конкуренціи.

Итакъ, конкуренція остается постоянной руководящей силой современнаго общества. Она не всюду проникаетъ и не вездѣ одинаково выгодна, но по сущности своей лежитъ въ основѣ прогресса и, будучи освобождена отъ наростовъ и примѣняема въ должныхъ границахъ, оказывается благодѣтельной, когда широко распространена въ странѣ. Въ сложномъ нынѣшнемъ общежитіи, однако, ограниченія какого-либо принципа пріобрѣтаютъ часто такое же значеніе, какъ и самый принципъ.

ГЛАВА XI.

Свобода.

65. Литература.

N. J. Nieboer, Slavery as an Industrial System (1900); I. K. Ingram, History of Slavery and Serfdom (1895); I. E. Cairnes, The Slave Power (1862); T. H. Green, Liberal Legislation and Freedom of Contract, въ его сочиненіяхъ (Works, Nettleship's ed., 1888), III; I. F. Stephens, Liberty, Equality and Fraternity (1873); H. C. Adams, Economics and Jurisprudence, Am. Econ. Assoc., Economic Studies, II (1897); A. B. Hart, Slavery and Abolition (Am. Nation, XVII), Actual Government (Am. Citizen Series), § 196; A. T. Hadley, Freedom (1903), гл. III, IV, VI; R. T. Ely, Studies in Evolution of Industrial Society (1903), часть 2-я; E. Kelly, Government (1901), II, кн. I, гл. V; J. S. Nicholson, Principles, кн. V, гл. II, III, и Strikes and Social Problems (1896), гл. IV, VII; J. S. Mill, Principles (1880), кн. V, гл. X; S. and B. Webb, Industrial Democracy (1904), ч. III, гл. IV, и Problems of Modern Industry (1898), гл. X; D. G. Ritchie, The Principles of State Interference (1896); H. Rashdall, The Rights of the Individual (Econ. Rev., VI, 1896); G. G. Groat, Trade Unions and the Law in New

York (Columbia University Studies, 1905), гл. XI; Peace with Liberty and Justice (Addresses at the Meeting of the National Civic Federation, 1905); J. R. Commons, Immigration and its Economic Effects. Commiss. Report: XV, 1902; Turner, Chinese and Japanese Labor in the Mountain and Pacific Coast States (ibid.); Report and Recommendations on Immigration (ibid.), XIX, 1902, 957—1030; различныя статьи по вопросу объ иммиграціи въ American Academy of Science, Annals, XXIV (1904), 151—239; Conference of the National Civic Federation on Immigration, 1905.

66. Возникнованіе и ростъ рабства.

Промышленная свобода, подобно частной собственности, есть результатъ медленной эволюціи. Обычное представленіе о безграничной свободѣ дикаря столь же фантастично, какъ сказки, плѣняющія насъ въ дѣтствѣ. Первобытный человѣкъ былъ лишенъ свободы потому, что его угнетали окружающая природа, болѣе сильные соплеменники и та соціальная группа, къ которой онъ принадлежалъ. Благодаря своему невѣжеству, онъ поддавался всякаго рода страху и предразсудкамъ и легко становился жертвой кудесниковъ и знахарей. Живя въ обществѣ, основанномъ на грубой силѣ, онъ долженъ былъ подчиняться всякому, болѣе сильному. Находясь въ полной зависимости отъ своего племени или клана, онъ находился въ то же время подъ неограниченной властью обычаевъ и запрещеній, которыхъ онъ не въ силахъ былъ ни устранить, ни обойти. Не первобытное состояніе, а цивилизація была истиннымъ творцомъ свободы. Знаніе освободило человѣка отъ предразсудковъ, законъ и порядокъ защитили его отъ насилія, общественный прогрессъ окружилъ каждую фазу его жизни свободной атмосферой, которая со временемъ становится недоступной вторженію абсолютизма. Экономическая и политическая свобода, свобода мысли и свобода слова появляются лишь на позднѣйшихъ, болѣе прогрессивныхъ, ступеняхъ соціальнаго развитія.

Свобода, спеціально интересующая экономиста, бываетъ двухъ родовъ: физическая свобода, какъ основа всякаго труда, и свобода экономической дѣятельности, независимо отъ распоряженія собственной рабочей силой. Первая предполагаетъ личную свободу въ узкомъ смыслѣ слова и ведетъ къ изученію рабства. Вторая охватываетъ родъ явленій, которыя будутъ разсмотрѣны нами въ § 69. Разберемъ сначала вопросъ о рабствѣ.

Возникновеніе рабства изображалось до самаго послѣдняго вре-

мени не совсѣмъ правильно. Какъ на причины рабства, обыкновенно указываютъ на войны, задолженность, преступность и рожденіе отъ рабыни. Намъ говорятъ, что рабы рекрутировались изъ рядовъ военноплѣнниковъ, людей, добровольно запродававшихъ себя или оказывавшихся не въ состояніи уплатить свои долги, преступниковъ, которымъ смертная казнь замѣнялась рабствомъ, и потомковъ рабовъ. Это утвержденіе не противорѣчитъ дѣйствительности, но оно оставляетъ въ тѣни истинную проблему возникновенія, распространенія и упадка рабства.

Институтъ рабства призванъ, очевидно, обезпечить принудительный трудъ однихъ людей на пользу другихъ. Онъ предполагаетъ необходимость труда, примѣняемаго въ довольно широкомъ масштабѣ. На первыхъ ступеняхъ общественнаго развитія люди занимаются почти исключительно охотой и рыбной ловлей. Занятія эти, въ общемъ, мало обременительны и доставляютъ извѣстное наслажденіе. Въ этой работѣ участвуютъ всѣ члены общины; здѣсь нѣтъ ни необходимости, ни мѣста для принудительнаго труда. Зачатки рабства обнаруживаются лишь съ возникновеніемъ частной собственности. Въ рѣдкихъ случаяхъ можно встрѣтить частную собственность и обмѣнъ даже среди группъ, занятыхъ исключительно рыболовствомъ: таковы нѣкоторыя индѣйскія племена въ сѣверной части тихоокеанскаго прибрежья Америки. Здѣсь рабъ выполняетъ домашнія работы, а также работы, связанныя съ рыболовствомъ. Но въ общемъ слѣдуетъ признать, что на низшихъ ступеняхъ развитія рабство возможно лишь тамъ, гдѣ добываніе средствъ существованія не требуетъ помощи капитала. Гдѣ этого условія нѣтъ, напр. среди австралійцевъ и большинства (хотя не всѣхъ) американскихъ индѣйцевъ и эскимосовъ, рабство отсутствуетъ.

Но мы уже знаемъ, что частная собственность пріобрѣтаетъ соціальное значеніе лишь съ того времени, когда люди начинаютъ заниматься скотоводствомъ. Въ скотоводческомъ хозяйствѣ на раба можно возложить уходъ за стадами рогатаго скота, свиней и овецъ. Вмѣстѣ съ развитіемъ патріархата, рабъ становится составной частью семьи. Однако, и при патріархатѣ рабство все еще не принимаетъ относительно крупныхъ размѣровъ. Дѣло въ томъ, что для ухода за самыми многочисленными стадами достаточно всего нѣсколькихъ пастуховъ, а наличность значительной массы свободныхъ бѣдняковъ дѣлаетъ рабство излишнимъ. Кромѣ того, развитію крупнаго рабовладѣльческаго хозяйства мѣшаетъ еще необходимость постоянно перекочевывать изъ одного мѣста въ другое.

Въ періодъ земледѣлія указанныя условія существенно измѣняются. Обработка земли представляетъ значительныя трудности, но она выгодна, если только есть на-лицо достаточное количество рабочей силы. Увеличеніе числа занятыхъ на данномъ земельномъ участкѣ рабочихъ рукъ, если только оно не превышаетъ извѣстнаго уровня, влечетъ за собою увеличеніе количества добываемыхъ продуктовъ; существованіе осѣдлыхъ поселеній дѣлаетъ возможнымъ употребленіе рабскаго труда въ различныхъ отрасляхъ земледѣльческаго хозяйства. Чѣмъ больше у рабовладѣльца рабовъ, тѣмъ больше его богатство и тѣмъ легче ему живется.

Однако, въ началѣ земледѣльческаго періода размѣры рабства все еще относительно невелики. При слабомъ развитіи обмѣна продукты, остающіеся послѣ удовлетворенія непосредственныхъ потребностей патріарха и его семьи, не могутъ принести сколько-нибудь крупной пользы. Расширеніе земельной площади и увеличеніе числа рабовъ становится выгоднымъ лишь при усиленіи обмѣна и ростѣ производительности труда. Другими словами, рабство предполагаетъ наличность рынка для земледѣльческихъ продуктовъ: обработка земли должна быть поставлена на коммерческую ногу. При такихъ условіяхъ рабство становится въ высшей степени доходнымъ; въ крупныхъ помѣстьяхъ развивается крайне разнообразная хозяйственная дѣятельность: рабы употребляются не только въ качествѣ слугъ, но и для всевозможныхъ промышленныхъ работъ. Такъ, въ Римѣ развитіе рабства въ крупномъ масштабѣ началось только въ послѣдніе вѣка республиканскаго періода, когда рабовладѣльческія латифундіи сдѣлались господствующей формой крупнаго хозяйства. Точно также и въ Америкѣ рабство сдѣлалось важнымъ факторомъ лишь тогда, когда крупное производство на вывозъ сначала табака, а впослѣдствіи и хлопка, сдѣлало рабскій трудъ особенно выгоднымъ.

Слѣдуетъ, однако, замѣтить, что кромѣ рынка для развитія рабства необходимъ еще и другой факторъ. Мы имѣемъ въ виду наличность свободныхъ земель. Рабство становится выгоднымъ и необходимымъ для землевладѣльца лишь тогда, когда имѣются крупные участки дѣвственной незанятой земли. Очевидно, что ни одинъ человѣкъ, имѣющій возможноость занять участокъ земли и обрабатывать его собственными силами, не согласится добровольно работать на другихъ, если только предлагаемая ему плата не превышаетъ того, что онъ самъ можетъ выработать на своемъ участкѣ. За не имѣніемъ свободныхъ рабочихъ рукъ землевладѣлецъ прибѣгаетъ къ принудительному труду. Пока свободныя плодородныя земли имѣются

въ достаточномъ количествѣ, рабскій трудъ, предполагающій поверхностную обработку почвы, является экономнымъ. Выгоднѣе начать обработку новой земли, чѣмъ перейти къ болѣе интенсивной эксплоатаціи старой; выгоднѣе расширеніе запашки, чѣмъ интенсификація ея обработки. Даже когда земля вслѣдствіе истощенія становится менѣе плодородной, рабство не перестаетъ быть выгоднымъ не столько потому, что трудомъ рабовъ можно воспользоваться для обработки земли, сколько потому, что землевладѣлецъ можетъ продавать своихъ рабовъ и ихъ потомство въ новыя, болѣе отдаленныя области. Для землевладѣльца безразлично, добываетъ ли онъ свое богатство продажей продуктовъ земли или же продажей рабовъ: пока рабскій трудъ, благодаря наличности свободныхъ земель, сохраняетъ свою цѣнность, выгоды отъ увеличенія числа рабовъ больше убытковъ, проистекающихъ отъ уменьшенія плодородія почвы. Наконецъ, когда институты рабства становятся господствующимъ факторомъ производства, рабскій трудъ начинаетъ примѣняться не только въ земледѣліи, но и въ индустріи.

Такъ, въ классической Греціи рабство развивалось вмѣстѣ съ ростомъ внутреннихъ рынковъ и достигло своего кульминаціоннаго пункта вмѣстѣ съ расширеніемъ колоній по берегамъ Средиземнаго моря. Крупные города сдѣлались не только великими торговыми центрами, но и главными питомниками рабства; рабство стало господствующимъ факторомъ и въ индустріи. Наступленіе римскаго владычества вдохнуло въ рабство новыя силы, и оно сдѣлалось крайне доходнымъ дѣломъ не только на материкѣ Италіи, но и во всѣхъ подвластныхъ Риму государствахъ. Пока продолжались завоеванія новыхъ территорій, рабство процвѣтало. Точно такъ же обстояло дѣло и съ европейскими иммигрантами въ Новомъ Свѣтѣ: въ то время какъ ихъ предки еще такъ недавно были свидѣтелями полной отмѣны рабства у себя на родинѣ, европейскіе иммигранты, едва вступивъ на новый материкъ, немедленно ввели старую систему рабства во всей ея силѣ. Если эта система господствовала только въ области земледѣлія и не проникала въ область индустріи, то это слѣдуетъ приписать тому обстоятельству, что, по причинамъ, указаннымъ ниже, побѣдоносная промышленная цивилизація развилась отъ рабства къ свободѣ сначала въ Европѣ въ противовѣсъ колоніямъ, а затѣмъ на сѣверѣ Соединенныхъ Штатовъ въ противовѣсъ югу. Югъ считалъ для себя болѣе выгоднымъ закупать продукты индустріи въ свободныхъ сѣверныхъ штатахъ или въ Европѣ, чѣмъ производить ихъ самому.

67. Упадокъ и исчезновеніе рабства.

Упадокъ и окончательное исчезновеніе рабства были вызваны той же причиной, что и его возникновеніе: сокращеніемъ наличности свободныхъ земель. Уменьшеніе наличности свободныхъ земель обнаруживаетъ экономическіе дефекты рабства. По словамъ Кэрнса (Cairnes), рабскій трудъ отличается тремя отрицательными чертами: онъ выполняется неохотно, неискусно и съ недостаточной гибкостью. Пока имѣется достаточное количество свободныхъ плодородныхъ земель, нѣтъ необходимости переходить отъ поверхностной къ болѣе интенсивной обработкѣ. Но производительность даннаго земельнаго участка уменьшается съ каждымъ годомъ, и черезъ нѣкоторое время обнаруживается необходимость подвергнуть почву болѣе тщательной обработкѣ. Теперь интересы самого землевладѣльца требуютъ смягченія суровости рабскаго труда и позволенія земледѣльцу трудиться нѣкоторое время и на себя, съ тѣмъ, чтобы побудить его работать интенсивнѣе на своего господина. Римскій рабъ постепенно превращается въ колона (colonus), подобно тому какъ нѣсколько столѣтій спустя англо-саксонскій thegn замѣняется villeinомъ,—рабъ превращается въ крѣпостного. Крѣпостной отличается отъ раба, главнымъ образомъ, тѣмъ, что онъ пріобрѣтаетъ извѣстныя личныя права и прикрѣпленъ къ землѣ. Землевладѣлецъ имѣетъ право продать своего крѣпостного, но только вмѣстѣ съ землей. Крѣпостной обязанъ работать извѣстную часть своего времени на помѣщика. Но когда свободныхъ земель больше не оказывается, помѣщикъ находитъ для себя болѣе выгоднымъ совершенно освободить крѣпостного и передать ему земельный участокъ въ аренду, натуральную или денежную. Этотъ процессъ совершается постепенно и принимаетъ различный характеръ въ зависимости отъ общихъ экономическихъ условій каждой страны. Но въ концѣ концовъ послѣдніе слѣды крѣпостного состоянія исчезаютъ, и земледѣлецъ становится наемнымъ рабочимъ или свободнымъ арендаторомъ.

Переходъ отъ рабства къ свободѣ состоитъ обыкновенно изъ пяти фазъ: 1) признаніе за рабомъ извѣстныхъ личныхъ правъ; 2) предоставленіе рабу извѣстныхъ правъ собственности, напр. права римскаго раба на peculium, т. е. на самостоятельную работу въ часы досуга; 3) предоставленіе рабу свободы брака, причемъ рабовладѣлецъ или помѣщикъ отказывается отъ своей привилегіи на потом-

ство; 4) дарованіе рабу свободы, съ сохраненіемъ извѣстныхъ частичныхъ правъ на его услуги; 5) полная эмансипація, связанная съ полной оплатой всякаго рода труда.

Переходъ отъ рабства къ крѣпостному праву и отъ послѣдняго къ свободѣ можно прослѣдить особенно отчетливо въ Западной Европѣ, гдѣ ростъ населенія и вызываемое имъ уменьшеніе наличности свободныхъ земель сдѣлали необходимымъ принятіе болѣе совершенныхъ методовъ обработки земли. Этотъ процессъ былъ ускоренъ ростомъ свободной индустріи и торговли въ городахъ; и хотя землевладѣльцы кое-гдѣ сопротивлялись отмѣнѣ крѣпостного права, оно все же было въ концѣ концовъ уничтожено, потому ли, что оно перестало быть выгоднымъ, или же потому, что общество признало крайнюю необходимость контингента свободныхъ промышленныхъ рабочихъ. Въ первомъ случаѣ, напримѣръ, въ Англіи, крѣпостное право умерло сравнительно спокойной смертью; во второмъ, напримѣръ, на континентѣ, гдѣ землевладѣльцы держались болѣе цѣпко за свои привилегіи, для устраненія послѣднихъ слѣдовъ крѣпостной зависимости потребовалась революція.

Въ Америкѣ, гдѣ первые эмигранты заняли лишь незначительную часть годной къ обработкѣ земли, недостатокъ въ рабочей силѣ скоро повелъ къ порабощенію сначала индѣйцевъ, а потомъ негровъ. Въ сѣверныхъ штатахъ, гдѣ земля не отличается особымъ плодородіемъ и нуждается въ болѣе тщательной обработкѣ, рабство никогда не могло пустить глубокихъ корней, исключая плантацій въ Narragansett Bay и долинѣ Гудзона. На югѣ и почва и климатъ были таковы, что рабовладѣльчество являлось очень выгоднымъ. Когда приморскія земли, вслѣдствіе продолжительной обработки, пришли въ истощеніе, сохраненіе рабства требовало постояннаго пріобрѣтенія новыхъ земель: это обстоятельство вызвало мексиканскую войну и попытку захватить Кубу. Открытіе долины Миссисипи до такой степени повысило цѣну рабовъ, что «разведеніе» рабовъ съ цѣлью продажи ихъ на рынокъ пустило глубокіе корни не только въ старыхъ приморскихъ штатахъ, но и въ штатахъ, расположенныхъ въ гористой мѣстности центральнаго раіона, гдѣ рабство никогда не развилось бы самостоятельно. Съ этого момента на югѣ царитъ полное единодушіе въ вопросѣ о «самобытномъ институтѣ» рабства. Южане вынуждены были вступить въ конфликтъ, такъ какъ они прекрасно понимали, что при невозможности расширенія земельной площади рабство обречено на гибель.

Уничтоженіе рабства явилось результатомъ войны; но и не будь

войны, рабство исчезло бы само собою. Предоставленное самому себѣ, лишенное надежды на территоріальное расширеніе и имѣя передъ собою болѣе могущественную и свободную промышленную систему сѣвера, рабство постепенно сдѣлалось бы невыгоднымъ, приняло бы ту или иную форму крѣпостной зависимости и, наконецъ, уступило бы мѣсто промышленной свободѣ. Прокламація Линкольна, подобно указу Александра II, опубликованному нѣсколькими годами ранѣе, достигла однимъ росчеркомъ пера того, на что въ Западной Европѣ потребовались столѣтія. Въ Америкѣ переходъ отъ рабства къ свободѣ совершился подъ видомъ экономической революціи, въ Россіи—подъ видомъ реформы, такъ какъ въ первомъ случаѣ уничтожалось рабство, во второмъ—крѣпостное право. Въ обоихъ случаяхъ люди, внесшіе измѣненія въ юридическія нормы, лишь весьма смутно предвидѣли неизбѣжные результаты быстро наступившихъ измѣненій въ области экономическихъ отношеній.

Читатель видитъ, что не моральныя соображенія играли главную роль въ отмѣнѣ рабства. Величайшіе моралисты Греціи защищали рабство, такъ какъ они не могли себѣ представить соціальный строй безъ этого института; священники въ южныхъ штатахъ ссылались на св. писаніе, такъ какъ рабство, по ихъ мнѣнію, было необходимо для большей устойчивости соціальной жизни. Нравственные недостатки рабства указывались многими римскими писателями; но рабство исчезло лишь тогда, когда его экономическіе дефекты были поняты и мыслителями, и широкой публикой. Междоусобная война была вынесена на гребнѣ крупнаго нравственнаго подъема; но человѣческая натура на сѣверѣ была та же, что и на югѣ, и если бы климатическія и экономическія условія были въ обѣихъ областяхъ совершенно одинаковы, то нравственнаго подъема и возмущенія не было бы. Правда, высшая нравственность постоянно видоизмѣняетъ соціальную жизнь; но для того, чтобы достигнуть прочныхъ результатовъ, она должна находиться въ тѣсной внутренней связи съ великими лежащими въ ея основѣ экономическими факторами.

Вмѣстѣ съ уменьшеніемъ наличности свободныхъ земель рабство исчезло—и исчезло навсегда. Возобновленіе рабства возможно лишь въ немногихъ тропическихъ колоніяхъ, гдѣ существуетъ изобиліе земли; если бы колоніи не составляли относительно столь ничтожной части современныхъ промышленныхъ государствъ, эта возможность сдѣлалась бы болѣе вѣроятной. Врядъ ли можно найти нѣчто болѣе суровое, чѣмъ тщательно регулируемыя условія законтрактованнаго труда въ нѣкоторыхъ англійскихъ колоніяхъ. Но даже и здѣсь,

точно такъ же какъ и въ «культурной» системѣ на о. Ява или въ испанской Америкѣ, слѣдуетъ остерегаться возвращенія къ фактической крѣпостной зависимости.

Защитники рабства и крѣпостного права обыкновенно ссылаются на слѣдующія соображенія. 1) Говорятъ, что рабство все же лучше людоѣдства, что когда люди, вмѣсто того, чтобы съѣдать своихъ враговъ, начали обращать ихъ въ рабство, то это одно уже было крупнымъ прогрессомъ. При этомъ, однако, забывается, что въ моментъ наибольшаго развитія рабства сами поработители давно уже вышли изъ стадіи людоѣдства. 2) Утверждаютъ, далѣе, что рабство защищаетъ трудъ и что, напримѣръ, въ средніе вѣка эта охрана была важнѣе свободы труда. Но съ точки зрѣнія труда это утвержденіе не можетъ быть доказано. 3) Рабство, говорятъ намъ, вкореняетъ привычку къ труду. Не подлежитъ сомнѣнію, что рабство въ южныхъ штатахъ пріучило негровъ къ сравнительной умѣренности и порядочности. Но дѣлать отсюда выводъ, что только рабство способно пріучить къ труду, значитъ предполагать, что ничто другое не въ состояніи достигнуть того же результата, а это предположеніе опровергается опытомъ всѣхъ странъ, гдѣ свободный трудъ не встрѣчалъ никакихъ препятствій въ своемъ развитіи. Кромѣ того, упускается изъ виду, что многіе негры, работавшіе на южныхъ плантаціяхъ, раньше, чѣмъ попасть въ рабство, обладали уже вполнѣ достаточной привычкой къ труду. 4) Указывается, далѣе, на то, что рабство способствуетъ созданію класса вполнѣ свободныхъ людей, располагающихъ достаточнымъ досугомъ. Это указаніе опять таки основано на извѣстномъ аристократизмѣ мнѣній. Оно совершенно игнорируетъ возможность демократическаго развитія, при которомъ досугъ и культура перестанутъ быть монополіей небольшой привилегированной кучки. 5) Наконецъ, нѣкоторые утверждаютъ, что принудительный трудъ необходимъ для экономическаго прогресса въ тѣхъ странахъ, гдѣ туземцы не хотятъ работать. Защитники этого положенія упускаютъ изъ виду тотъ фактъ, что конечная цѣль экономическаго прогресса—не богатство, а человѣкъ, и что прежде чѣмъ прибѣгать къ подобному аргументу, необходимо исчерпать всѣ источники, способствующіе промышленному и техническому развитію. Конечно, трудъ необходимъ для экономическаго прогресса; но прогрессъ, покоящійся на постоянной эксплоатаціи рабочаго, не стоитъ ломанаго гроша. Рабство, полное или частичное, оказываетъ гибельное вліяніе какъ на раба, такъ и на рабовладѣльца. Совѣсть современнаго человѣка не можетъ примириться съ рабствомъ и, къ сча-

стію, экономическія условія настоящаго времени почти вездѣ находятся въ полной (?) гармоніи съ требованіями совѣсти. Эти экономическія условія были вызваны исчезновеніемъ свободныхъ земель.

68. Свобода экономической дѣятельности.

Мы видѣли, что свобода въ физическомъ смыслѣ этого слова есть результатъ медленнаго историческаго развитія; равнымъ образомъ и свобода экономической дѣятельности представляетъ собою явленіе новѣйшаго происхожденія. Оба вида экономической свободы были достигнуты вслѣдствіе признанія ея благотворнаго вліянія на развитіе богатства и общее состояніе прогресса. Въ противоположность теоріи древняго и средневѣковаго абсолютизма, постоянно вмѣшивавшагося въ экономическую дѣятельность индивида, современная доктрина утверждаетъ, что индивидъ—лучшій судья въ дѣлѣ использованія окружающихъ условій и употребленія своихъ силъ съ наибольшей выгодой; что взрослый человѣкъ, обладающій здравымъ умомъ, обыкновенно знаетъ, что для него выгоднѣе; что давая своимъ способностямъ наилучшее примѣненіе, онъ этимъ самымъ обыкновенно доставляетъ наибольшую пользу обществу. Эта теорія предполагаетъ, что частные интересы и общественное благосостояніе идентичны по самому существу своему; въ настоящее время эта теорія или уже осуществилась почти во всемъ цивилизованномъ мірѣ, или же представляетъ собою завѣтный идеалъ будущаго.

Однако, присматриваясь къ вопросу поближе, мы найдемъ, что свобода означаетъ нѣчто большее, чѣмъ простое отсутствіе ограниченій и государственнаго вмѣшательства. Этой чисто отрицательной концепціи свободы, выдвинутой Спенсеромъ и весьма популярной среди обывателей, мы должны противопоставить положительную концепцію, выдвинутую впервые Гриномъ и разработанную новѣйшими мыслителями. Подобно всякой свободѣ, и экономическая свобода не есть атрибутъ первобытнаго человѣка: она была выкована столѣтіями упорныхъ тяжелыхъ условій. Личная свобода есть продуктъ соціальныхъ усилій. Если ей дѣйствительно предстоитъ роль сознательной, творческой силы, а не разрушительной, если ей суждено способствовать соціальному прогрессу, а не соціальному разложенію, — она должна сопровождаться двумя другими условіями.

Первое изъ этихъ условій—равенство. Подъ этимъ терминомъ мы не подразумѣваемъ абсолютнаго равенства. Извѣстная степень неравенства присуща самой природѣ вещей. При рожденіи люди обла-

даютъ неодинаковыми физическими, умственными и нравственными качествами; это естественное неравенство не можетъ быть искоренено никакими усиліями; съ развитіемъ частной собственности оно неизбѣжно вызываетъ неравенство и въ имущественныхъ отношеніяхъ. Съ экономической точки зрѣнія, равенство бываетъ троякаго рода: во-первыхъ, юридическое равенство, или увѣренность въ томъ, что законъ смотритъ одинаково на всѣхъ и что экономическія права пользуются должной защитой, независимо отъ того, кто является ихъ носителемъ; во-вторыхъ, равенство шансовъ на матеріальное благосостояніе (equality of opportunity), когда законодательство или сила общественныхъ предразсудковъ не закрываетъ доступа ко всѣмъ профессіямъ или занятіямъ, къ которымъ человѣкъ чувствуетъ себя наиболѣе приспособленнымъ; въ-третьихъ, такое относительное равенство, по крайней мѣрѣ въ сферѣ торгово-промышленныхъ сдѣлокъ, при которомъ одна сторона не зависитъ всецѣло отъ милости или произвола другой. Безъ этихъ трехъ видовъ равенства свобода превращается въ иллюзію, ибо свобода, основанная на грубомъ неравенствѣ, есть не что иное какъ произволъ сильнѣйшаго. Свобода безъ равенства—это господство однихъ и подчиненіе другихъ. Южане въ Соединенныхъ Штатахъ тоже требовали въ свое время «свободы»; они требовали разрѣшенія имъ свободной закупки рабовъ; но эта свобода предполагала рабство другихъ людей.

Другое важное условіе свободы было выдвинуто усиленіемъ конкуренціи и крайней сложностью современной экономической жизни. Могущество концентрированнаго капитала и объединеннаго труда достигли въ настоящее время такого развитія, когда злоупотребленіе силой составляетъ обычное явленіе. Эти злоупотребленія могутъ не выходить изъ рамокъ закона и въ то же время быть, съ соціальной точки зрѣнія, вредными. Могущество, не умѣряемое чувствомъ отвѣтственности, всегда представляетъ общественную опасность. Въ настоящее время начинаютъ раздаваться голоса, указывающіе на отвѣтственность, возлагаемую богатствомъ; но французская поговорка noblisse oblige примѣнима ко всякой экономической силѣ, является ли она въ формѣ богатства или нѣтъ. Въ чемъ ощущается особая потребность и что дѣйствительно постепенно прививается къ жизни,— это чувство общественной солидарности, т. е. убѣжденіе въ томъ, что никто не можетъ отдѣлить свои интересы отъ интересовъ общественнаго блага и что каждое наше дѣйствіе должно быть разсматриваемо съ точки зрѣнія его вліянія на все общество въ цѣломъ. Эта идея получила смутное выраженіе въ лозунгѣ «братства» въ періодъ

французской революціи; эта идея выдвигается и въ наше время подъ различными именами. Примѣненіе этого лозунга въ экономической сферѣ столь же законно, какъ и во всякой другой. Свобода безъ отвѣтственности это—произволъ.

Итакъ, дѣйствительная экономическая свобода способствуетъ жизненному творчеству, такъ какъ она предполагаетъ не только отсутствіе ограниченій, но и совокупность положительныхъ условій, основанныхъ на законѣ и обычаѣ и обезпечивающихъ наибольшему числу людей возможность свободнаго развитія ихъ способностей. Свобода, основанная на равенствѣ и отвѣтственности, это—богатство индивида и общественный прогрессъ; свобода безъ равенства и отвѣтственности, это—богатство немногихъ и регрессъ большинства. Свобода, какъ отрицательное понятіе. вноситъ въ общество разложеніе; свобода, какъ положительное понятіе, гармонически соединяетъ общество съ индивидомъ; первая представляетъ собою общественную опасность, тогда какъ вторая способствуетъ прочному экономическому прогрессу.

69. Разновидности экономической свободы.

1) Первая и наиболѣе очевидная форма свободы—это свобода брака и развода. Бракъ есть нѣчто большее, чѣмъ простое экономическое соглашеніе; этому нисколько не противорѣчитъ тотъ фактъ, что экономическія условія вліяли на историческія формы брака больше, чѣмъ обыкновеннно принято думать. Свобода брака—продуктъ современной экономической жизни. Ограниченія свободы брака въ среднихъ вѣкахъ составляли одинъ изъ элементовъ личнаго порабощенія и эксплоатировались феодалами, какъ источникъ доходовъ. Но и съ наступленіемъ физической свободы свобода брака нерѣдко все еще обусловливается извѣстнымъ имущественнымъ цензомъ, напримѣръ. въ Южной Германіи въ началѣ девятнадцатаго столѣтія. Это—пережитокъ аристократическихъ традицій, примѣръ которыхъ мы находимъ въ ограниченіяхъ брака среди офицеровъ на контингентѣ Европы. Напротивъ того, свобода развода существуетъ уже давно, но сначала она покоилась на неравенствѣ сторонъ. Въ патріархальной семьѣ и въ первый періодъ существованія современной семьи мужъ имѣлъ право дать женѣ разводъ, но жена была лишена этого права. Новѣйшее право развода, основанное на равенствѣ обѣихъ сторонъ, представляетъ въ значительной степени результатъ экономической эмансипаціи женщины. Здѣсь не мѣсто касаться этической и религіозной стороны этой великой проблемы.

2) Вторая форма экономической свободы—это свобода передвиженія. Въ средніе вѣка нерѣдко ограничивалась даже свобода внутренняго передвиженія. Такъ, въ Англіи при господствѣ закона объ осѣдлости (settlement law) рабочій былъ фактически лишенъ возможности покидать свой родной приходъ. Въ наше время ростъ свободы принесъ съ собою право на передвиженіе не только въ рамкахъ одного государства, но также изъ одной страны въ другую. Ограниченія эмиграціи, сохранившіяся въ Россіи, являются пережиткомъ средневѣковья. Напротивъ того, запрещеніе иммиграціи, встрѣчающееся въ нѣкоторыхъ современныхъ государствахъ, слѣдуетъ разсматривать съ точки зрѣнія свободы въ положительномъ смыслѣ этого слова (см. § 68). Такъ, напримѣръ, въ Соединенныхъ Штатахъ воспрещена иммирація китайцевъ. Не подлежитъ сомнѣнію, что дешевый китайскій трудъ значительно способствовалъ бы разработкѣ богатствъ тихоокеанскаго прибрежья; безспорно и то, что китайцы подорвали бы заработную плату американскихъ рабочихъ. Вообще говоря, иммиграцію можно привѣтствовать во всякой молодой странѣ, подобно Америкѣ, съ ея относительно незначительнымъ населеніемъ: хотя уровень жизненныхъ потребностей (standard of life) иммигранта можетъ оказаться ниже туземнаго, есть основаніе думать, что иммигрантъ или его дѣти черезъ нѣкоторое время поднимутся до уровня американскихъ рабочихъ. Но китайскіе кули не ассимилируются и не воспринимаютъ американскихъ методовъ. Они сохраняютъ свои прежнія жалкія потребности, и если ихъ много, то уровень заработной платы американскаго рабочаго неизбѣжно понижается ими до ихъ собственнаго уровня. Въ данномъ случаѣ свобода иммиграціи, доставляющая крупныя выгоды предпринимателю и сравнительный комфортъ иммигранту, влечетъ за собою вырожденіе американскихъ рабочихъ и упадокъ американской промышленности. Это—отрицательная свобода, такъ какъ она основана на неравенствѣ.

Однако, если имѣется надежда на быструю ассимиляцію пришлыхъ рабочихъ и если иммиграція не поддерживается искусственно иностранными правительствами или заинтересованными транспортными агентствами,—ограниченіе свободы иммиграціи представляется неэкономнымъ. Въ этомъ была ошибка какъ Know-nothings [1]) въ пяти-

[1]) Такъ называлась политическая партія, существовавшая до междоусобной войны и бывшая вначалѣ тайнымъ обществомъ. Члены этого общества давали обѣтъ бороться (know nothing, т. е. не признавать ничего) со всѣми мѣрами, направленными къ признанію за иммигрантами общегражданскихъ правъ. *Прим. перев.*

десятыхъ годахъ, такъ и противниковъ иммиграціи въ настоящее время. Не подлежитъ сомнѣнію, что изъ среды иммигрантовъ рекрутируется главная масса рабочихъ, занятыхъ въ «потогонныхъ» мастерскихъ (sweat-shops), и что они значительно усложняютъ проблему труда. Но лучшее средство устранить это зло заключается не въ уничтоженіи и даже не въ ограниченіи иммиграціи, а въ повышеніи уровня заработной платы и улучшеніи условій труда путемъ рабочихъ организацій, общественнаго мнѣнія и изданія соотвѣтствующихъ законовъ. Разумѣется, въ странѣ, гдѣ рабочій рынокъ уже переполненъ, сила этого аргумента значительно ослабляется. Но что касается Соединенныхъ Штатовъ, то здѣсь еще не настало время, когда слѣдовало бы воспретить вообще всякую иммиграцію или существенно ее ограничить.

3) Мы подошли теперь къ свободѣ занятій. Въ прежнія времена выборъ профессіи былъ обставленъ всевозможными ограниченіями. Кастовая система и аристократическія традиціи препятствовали прогрессу, такъ какъ, благодаря имъ, люди занимались дѣломъ, къ которому не были приспособлены. Свобода занятій обезпечиваетъ, поскольку это возможно, за каждымъ человѣкомъ наиболѣе подходящее для него мѣсто, а это влечетъ за собою увеличеніе производства и лучшее распредѣленіе общественнаго богатства. Единственное ограниченіе, допускаемое въ современномъ обществѣ, это—свидѣтельство о надлежащей подготовкѣ въ тѣхъ профессіяхъ, гдѣ отсутствіе необходимыхъ знаній можетъ оказаться гибельнымъ для другихъ. Дипломы, требуемые отъ врачей, дантистовъ, инженеровъ, лоцмановъ, и т. п., не препятствуютъ истинной свободѣ, и скорѣе способствуютъ ей. Напротивъ того, правила объ ученичествѣ въ трэдъ-юніонахъ иногда полезны, иногда же вредны. Въ защиту этихъ правилъ можно сказать многое въ томъ случаѣ, если они стремятся обезпечить высокое качество труда или хотя бы воспрепятствовать паденію заработной платы или пониженію уровня жизненныхъ потребностей рабочаго (standard of life)—этимъ неизбѣжнымъ послѣдствіямъ громаднаго наплыва низко оплачиваемыхъ учениковъ. Но когда эти ограничительныя правила стремятся просто устранить знающихъ рабочихъ и создать монопольные закрытые союзы, какъ это было въ послѣдній періодъ цеховой системы, они, очевидно, не выдерживаютъ никакой критики и должны быть отвергнуты.

4) Крупное значеніе имѣетъ также свобода асоціацій. Главныя формы экономическихъ ассоціацій—это рабочіе союзы и союзы капитали-

стовъ. Въ классическомъ Римѣ, точно такъ же, какъ и въ современной Россіи, гдѣ рабочіе союзы ставятъ себѣ одновременно политическія и экономическія цѣли, они подвергались суровымъ преслѣдованіямъ. Рабочіе союзы запрещались даже и тогда, когда свобода политическихъ и религіозныхъ ассоціацій была уже завоевана. Въ современной фабричной системѣ рабочіе союзы приняли форму трэдъ-юніоновъ. Воспрещеніе союзовъ было отмѣнено лишь въ 1824 г. въ Англіи и значительно позднѣе въ Америкѣ и на континентѣ Европы. Союзы, какъ таковые, считаются теперь законными, такъ какъ признано, что они стремятся обезпечить дѣйствительную свободу рабочаго. Отдѣльный рабочій, занятый на крупной фабрикѣ, находится, очевидно, въ самомъ невыгодномъ положеніи при заключеніи договора съ предпринимателемъ; трэдъ-юніонъ, какъ увидимъ ниже (§ 182), возстанавливаетъ равенство обѣихъ сторонъ, такъ какъ обезпечиваетъ право коллективнаго договора. Равнымъ образомъ свобода ассоціацій капиталистовъ, въ формѣ акціонерныхъ компаній или другихъ союзовъ, была установлена лишь во второй половинѣ минувшаго столѣтія. Когда свобода ассоціацій вырождается фактически въ монополію, враждебную общему благу, и когда борьба промышленныхъ интересовъ ведется на основѣ неравенства и при отсутствіи чувства соціальной отвѣтственности, общество имѣетъ полное право обставить эту свободу извѣстными рамками, дабы устранить возможныя злоупотребленія ею. Однако, прежде чѣмъ ограничивать свободу ассоціацій, необходимо тщательно изслѣдовать, насколько такое ограниченіе вызывается дѣйствительной необходимостью. Покидать путь свободы только въ виду предполагаемаго, но въ дѣйствительности не существующаго неравенства, значило бы жертвовать и свободой и равенствомъ. Слѣдуетъ точно взвѣсить всѣ доводы за и противъ прежде чѣмъ прибѣгнуть къ закону, воспрещающему ассоціаціи труда или капитала.

5) О свободѣ потребленія достаточно сказать здѣсь только нѣсколько словъ. Древніе законы о роскоши, предписывавшіе мельчайшія детали пищи и одежды, издавались нерѣдко съ самыми благими намѣреніями, но всегда приносили вредъ. Ограничивая ростъ потребностей, они фактически задерживали развитіе прогресса. Въ современномъ обществѣ подобныя ограниченія немыслимы; тамъ же, гдѣ интересы общественнаго здравія требуютъ изъятія изъ обращенія извѣстныхъ продуктовъ, напримѣръ, гнилыхъ фруктовъ, зараженнаго мяса или опіума, эта цѣль достигается лучше всего не ограниченіемъ потребленія, а воспрещеніемъ продажи этихъ продуктовъ.

*

6) Шестая категорія экономической свободы, это—свобода производства, включая сюда свободу договора и предпринимательства. Необходимость ея выдвинулась съ особенной силой лишь въ новѣйшее время. Старое представленіе о гражданахъ, какъ о дѣтяхъ премудраго и всеблагаго отеческаго правительства, отошло въ область прошлаго. Люди поняли, что правительства не всегда «всеблаги» и никогда не отличаются особой премудростью, и что благодаря росту капитала и конкуренціи могутъ быть достигнуты значительно лучшіе результаты путемъ отмѣны запутанныхъ и часто противорѣчивыхъ правительственныхъ мѣръ, стѣсняющихъ производство и задерживающихъ свободное развитіе частной иниціативы. Это именно и имѣли въ виду французскіе фабриканты, давая Кольберу свой знаменитый отвѣтъ.: «laissez nous faire». Надо было разрушить препятствія, обусловливавшія неравенство соперничающихъ силъ и сковывавшія свободное развитіе прогресса. Но въ послѣднее время обнаружилась необходимость измѣнить какъ теорію, такъ и практику laissez-faire съ цѣлью огражденія интересовъ различныхъ общественныхъ классовъ. Сложныя потребности современной жизни выдвинули задачу государственнаго регулированія торгово-промышленной дѣятельности въ интересахъ производителей, потребителей, вкладчиковъ капитала и широкой публики вообще. Различіе между вмѣшательствомъ средневѣковаго и современнаго государства заключается главнымъ образомъ, въ томъ, что первое стремилось ограничить конкуренцію, тогдт какъ второе ставитъ себѣ цѣлью расширить ея рамки и поднять ее на высшій уровень. Единственное исключеніе изъ правила, согласно которому раціональное вмѣшательство современнаго государства въ торгово-промышленную жизнь не ставитъ себѣ цѣлью ограниченія конкуренціи, можно встрѣтить въ тѣхъ немногихъ случаяхъ, когда сама конкуренція становится гибельной и задерживаетъ развитіе производительныхъ силъ. Но, вообще, говоря современныя государства стремятся расширить область свободы, ставя борющіяся стороны въ одинаковыя условія и воспитывая въ нихъ чувство соціальной отвѣтственности. Фабричные законы даютъ извѣстное обезпеченіе рабочимъ; регулированіе желѣзнодорожныхъ тарифовъ пытается обезпечить одинаковое отношеніе ко всѣмъ грузоотправителямъ; контроль, установленный надъ дѣятельностью банковъ, страховыхъ обществъ и другихъ акціонерныхъ компаній, ставитъ себѣ цѣлью гарантировать выполненіе финансовыхъ обязательствъ. Во всѣхъ этихъ случаяхъ вмѣшательство государства оправдывается лишь

постольку, поскольку оно обезпечиваетъ упрочеціе и расширеніе общей свободы.

7) Послѣдняя категорія—это свобода торговли. Въ сущности говоря, она входитъ въ шестую категорію, такъ какъ торговля есть одна изъ разновидностей производства; но значеніе ея настолько важно, что обыкновенно ее разсматриваютъ особо. Наше время было свидѣтелемъ освобожденія внутренней торговли отъ всевозможныхъ средневѣковыхъ ограниченій; теперь споръ сосредоточился исключисельно на вопросѣ о международной торговлѣ. Поскольку рѣчь идетъ объ общемъ принципѣ, мы высказываемся въ пользу свободы торговли. Но свобода торговли не всегда и необходимо благотворна. Если въ двухъ странахъ производство извѣстнаго продукта развито различно, то въ болѣе отсталой странѣ свобода торговли будетъ препятствовать росту производства, которое могло бы оказаться относительно выгоднымъ и даже крайне необходимымъ. При такихъ условіяхъ протекціонизмъ, помогающій промышленности встать на ноги, можетъ способствовать созданію относительнаго равенства между отечественнымъ и иностраннымъ производителемъ, что въ конечномъ счетѣ должно отозваться благопріятно и на интересахъ потребителей. Но какъ увидимъ ниже (§ 205), подобная политика оправдывается лишь тогда, когда протекціонизмъ дѣйствительно увеличиваетъ производительныя силы націи и когда временныя экономическія потери не превышаютъ конечной выгоды. Только въ такихъ случаяхъ и допустимы ограниченія, ибо только тогда они способствуютъ установленію дѣйствительной плодотворной свободы.

70. Личная свобода, какъ соціальное понятіе.

Изъ предыдущаго видно, что въ современной жизни свобода является скорѣе слѣдствіемъ, чѣмъ причиной. Свобода не есть просто отсутствіе всякихъ ограниченій: ибо отсутствіе всякихъ ограниченій—это произволъ. Всякій соціальный прогрессъ есть не что иное, какъ извѣстное ограниченіе свободы однихъ въ интересахъ всѣхъ членовъ общества. Источникомъ этихъ ограниченій является обычай, добровольная ассоціація, законъ. Добрые нравы и соціальныя привычки, не дозволяющіе человѣку дѣлать все, что вздумается, это—отличительные признаки цивилизаціи. Добровольныя ассоціаціи, напримѣръ, церковь, клубы, торгово-промышленные союзы, пріучаютъ своихъ членовъ согласовать ихъ дѣйствія съ волей большинства. Государ-

ственная власть издаетъ законы, имѣющіе общій принудительный характеръ. Въ каждомъ изъ этихъ случаевъ мы имѣемъ извѣстное ограниченіе свободы въ грубомъ смыслѣ этого слова. Особенно въ коммерческихъ и промышленныхъ дѣлахъ часто бываетъ такъ, что люди, требующіе неограниченной индивидуальной свободы, имѣютъ въ виду не столько свободу, сколько пріобрѣтеніе лишняго орудія въ борьбѣ со своими соперниками. Желѣзнодорожные короли добровольно ограничиваютъ свою свободу, вступая другъ съ другомъ въ соглашенія, и въ то же время протестуютъ противъ тѣхъ или иныхъ ограниченій въ пользу грузоотправителей. Рабовладѣлецъ требовалъ свободы торговли, не признавая свободы личности. Фабриканты требуютъ защиты ихъ интересовъ отъ иностранной конкуренціи и въ то же время нападаютъ на фабричные законы. Плантаторъ, занимающійся разведеніемъ хлопка, привѣтствуетъ повышеніе цѣнъ, являющееся результатомъ биржевыхъ манипуляцій; но тотъ же плантаторъ, въ качествѣ бумагопрядильщика, нападаетъ на свободу той же спекуляціи. Предприниматели входятъ въ союзы, регулирующіе производство и цѣны, и въ то же время протестуютъ противъ «тираніи» трэдъ-юніоновъ. Трэдъ-юніоны выработали правила, касающіяся ученичества, бойкота и запрещенія принимать на работу не членовъ союза,—и въ то же время борются съ локаутами и трестами. Юристъ отказывается имѣть дѣло съ трактирнымъ писакой, а докторъ—съ шарлатаномъ-знахаремъ, такъ какъ они стремятся къ поддержанію своей профессіи на извѣстномъ высокомъ уровнѣ; но въ то же время они сурово порицаютъ трэдъ-юніониста, борющагося со штрейкбрехерами, дабы воспрепятствовать пониженію условій труда.

Итакъ, свободу слѣдуетъ разсматривать какъ съ соціальной, такъ и съ индивидуальной точки зрѣнія. Человѣкъ достигъ теперешняго своего положенія въ значительной степени благодаря коллективному общественному творчеству; а это неизбѣжно требуетъ подчиненія человѣка коллективному цѣлому. Свобода, совмѣстимая съ соціальнымъ процессомъ, требуетъ готовности индивида работать для общаго дѣла; если нѣтъ добровольнаго желанія, оно должно быть достигнуто убѣжденіемъ или принужденіемъ. Свобода подобна маятнику, движущемуся между двумя крайностями—анархіей и тиранніей. Свобода личности, не считающаяся съ правами другихъ людей и съ интересами большинства, ведетъ къ анархіи, подрывающей истинную свободу; групповыя ограниченія, забывающія объ интересахъ и стремленіяхъ личности, ведутъ къ тиранніи, точно также подрывающей истинную свободу. Дѣйствительной свободой, съ экономической точки

зрѣнія, можно назвать лишь то, что разсчитано на совмѣщеніе наибольшей производительности группы съ наибольшимъ потребленіемъ каждаго индивида внутри и внѣ этой группы. Свобода одного человѣка не должна, поэтому, угрожать экономическому благу другихъ людей.

Подобно тому, какъ политическая свобода осуществляется лишь при демократическомъ образѣ правленія, такъ и экономическая свобода требуетъ для своего осуществленія относительной экономической демократіи. Экономическая свобода требуетъ по крайней мѣрѣ одинаковыхъ экономическихъ шансовъ, а это зависитъ въ извѣстной степени отъ равенства и отвѣтственности борющихся сторонъ. Въ этомъ смыслѣ можно сказать, что лучшее правительство не то, которое меньше всего правитъ, а то, которое обезпечиваетъ наилучшія условія для широкой конечной свободы. Экономическая свобода есть, въ конечномъ счетѣ, результатъ дѣйствія, а не бездѣятельности.

ЧАСТЬ III.

Структура и отправленія экономической жизни.

КНИГА I.

Цѣнность: общіе принципы.

ГЛАВА XII.

Значеніе цѣнности.

71. Литература.

W. Smart, Introduction to the Theory of Value (1891), гл. II—VIII; J. B. Clark, Philosophy of Wealth (1896), гл. V, и Distribution of Wealth (1899), гл. XV—XVII; M. Pantaleoni, Pure Economics (1899), ч. I, гл. VI; A. Marshall, Principles (1898), кн. III; N. G. Pierson, Principles (1902), ч. I, гл. 1, § 3, W. S. Jevons, Theory (1888), гл. III; F. A. Fetter, Principles (1904), ч. I отд. A; T. N. Carver, Dictribution (1904), гл. I; H. Sidgwick, Principles (1883), кн. I, гл. II; A. W. Flux, Economic Principles (1904), гл. II; E. v. Böhm-Bawerk, Positive Theory of Capital (1891), кн. II, гл. I—IX; F. v. Wieser, Natural Value (1893), кн. 1; C. M. Walsh, Measurement of General Exchange Value (1901); гл. I; L. M. Keasbey, Prestige Value (Quart. Journ. Econ., XVII 1903).

72. Первоначальное значеніе цѣнности.

Цѣнность (value)—латинскій терминъ, соотвѣтствующій англо-саксонскому «worth, wert». Основная идея, заключающаяся въ этомъ терминѣ, это—способность удовлетворять извѣстную потребность.

Если намъ нуженъ гвоздь и мы находимъ желѣзный обломокъ, мы говоримъ: онъ ничего не стоитъ, т. е. не имѣетъ для насъ никакой цѣнности, не удовлетворяетъ нашей потребности. Такимъ образомъ, цѣнность предполагаетъ полезность. Желѣзный обломокъ лишенъ для насъ цѣнности: если мы не можемъ вбить его вмѣсто гвоздя, онъ для насъ безполезенъ. Такъ какъ цѣнность предполагаетъ способность удовлетворять человѣческія потребности, то должно существовать столько видовъ цѣнности, сколько существуетъ категорій потребностей. Вещи могутъ имѣть научную цѣнность, эстетическую цѣнность, религіозную цѣнность, философскую цѣнность, поэтическую цѣнность и т. д. Политическая экономія занимается только экономической цѣнностью—незначительной категоріей всей совокупности цѣнностей. Въ послѣдующемъ изложеніи мы будемъ употреблять терминъ «цѣнность» въ смыслѣ экономической цѣнности, т. е. цѣнности вещи для экономическихъ нуждъ. Изъ § 2 мы уже знаемъ, что экономическая жизнь не есть вся жизнь; равнымъ образомъ не слѣдуетъ смѣшивать экономическую цѣнность съ цѣнностью вообще. Выше мы опредѣлили политическую экономію какъ науку о цѣнности; теперь мы должны прибавить, что подъ словомъ «цѣнность» подразумѣвались не всѣ цѣнности, а лишь экономическая цѣнность.

Мимоходомъ мы должны остановиться и на первоначальной связи экономическихъ явленій съ соображеніями нравственнаго порядка. Въ примѣненіи къ вещамъ слово «good» имѣло сначала тотъ же экономическій смыслъ, какой имѣетъ теперь слово «благо» (good *)—товаръ, благо. Этическое значеніе этого термина явилось лишь впослѣдствіи. Въ обыденной рѣчи, говоря, напримѣръ, о сломанномъ гвоздѣ, мы и теперь еще употребляемъ выраженіе: no good (ничего не стоитъ), не придавая этому выраженію никакого этическаго оттѣнка. Точно также первоначальное значеніе слова «дорого» было не этическое, а экономическое. Вещь можетъ быть дорога, хотя бы намъ она и не нравилась. То, что теперь имѣетъ для насъ этическую цѣнность, первоначально цѣнилось лишь экономически: въ этомъ экономическомъ смыслѣ мы говоримъ теперь о драгоцѣнныхъ камняхъ. Понятіе, выражаемое теперь словомъ «уваженіе» (esteem), опредѣлялось когда-то денежной цѣнностью (aestimare; отъ aes — деньги). Въ настоящее время мы дорожимъ извѣстными качествами; но первоначально они оцѣнивались извѣстной денежной суммой (ad-pretium). Борьба за существованіе въ древнемъ Римѣ была такъ сильна и жизнь госу-

*) Good значитъ также хорошій.

дарства до такой степени зависѣла отъ храбрости гражданъ, что это качество, имѣвшее для римлянъ наибольшую цѣнность (value), называлось у нихъ «valor»—слово, имѣющее въ настоящее время исключительно этическое значеніе.

Эта тѣсная связь между этикой и экономикой не должна затемнять передъ нами тотъ фактъ, что въ основѣ занимающей насъ здѣсь науки лежатъ экономическія понятія. Полезность, съ которой намъ придется имѣть дѣло, есть экономическая полезность,—совокупность извѣстныхъ свойствъ, которыя мы должны использовать экономно (economize) для удовлетворенія нашихъ потребностей. Съ этической точки зрѣнія употребленіе водки можетъ быть и предосудительно, но пока люди ощущаютъ въ ней потребность и пока они должны относиться къ ней экономно, т. е. пока водка остается имѣющимъ цѣнность, т. е. экономическимъ благомъ,—до тѣхъ поръ водка будетъ экономически полезной: она будетъ употребляться для удовлетворенія извѣстной потребности и будетъ имѣть рыночную цѣнность. Разумѣется, нравственное осужденіе или одобреніе со стороны общества можетъ измѣнить экономическую ситуацію. Пьянство можетъ встрѣтить въ средѣ общества столь суровое осужденіе, что склонность къ спиртнымъ напиткамъ значительно уменьшится, а вмѣстѣ съ этимъ уменьшится и ихъ полезность. Изученіе человѣческихъ потребностей относится преимущественно къ области соціальной психологіи, а ихъ характеръ постоянно измѣняется подъ вліяніемъ этическихъ соображеній; но когда мы имѣемъ дѣло со способностью товара удовлетворять человѣческія потребности, мы оперируемъ экономическими величинами. Экономистъ долженъ всегда считаться съ вліяніемъ нравственнаго фактора; но при данной ситуаціи экономическая проблема имѣетъ самостоятельное значеніе an und für sich.

Итакъ, ограничиваясь пока временнымъ опредѣленіемъ, мы можемъ сказать, что цѣнность вещи есть выраженіе исчисленной нами ея полезности, понимая подъ полезностью способность удовлетворять человѣческія потребности.

73. Предѣльная полезность. Законъ убывающей полезности.

Только что приведенное опредѣленіе, очевидно, неполно. Желѣзо полезнѣе алмаза, но алмазъ безспорно цѣннѣе. Въ какомъ же смыслѣ цѣнность является выраженіемъ полезности?

Если умирающій съ голоду путникъ находитъ на дорогѣ яблоко, оно имѣетъ для него чрезвычайную полезность: не будь этого яблока, онъ скоро испустилъ бы духъ. Если онъ найдетъ другое яблоко, онъ тоже ему обрадуется, но потребность въ немъ будетъ уже не такъ остра. Каждое новое яблоко будетъ все болѣе утолять его голодъ, пока, скажемъ, на десятомъ яблокѣ онъ достигнетъ полнаго утоленія голода и призадумается, ѣсть ли ему еще или нѣтъ. Полезность каждаго яблока—его способность удовлетворить потребность путника—постепенно уменьшается, и десятое яблоко—послѣднее, доставляющее какую бы то ни было полезность въ данный моментъ. Полезность этого десятаго яблока называется конечной—такъ какъ относится къ послѣднему яблоку, или предѣльной, такъ какъ она отмѣчаетъ собою предѣлъ желанія путника.

Ясно, что предѣльная полезность любого яблока зависитъ отъ количества, имѣющагося въ нашемъ распоряженіи. Чѣмъ больше количество продуктовъ, тѣмъ менѣе остро чувствуется потребность въ нихъ. Если бы у путника было только пять яблокъ, предѣльная полезность пятаго яблока была бы значительна, такъ какъ чувство голода было бы еще далеко не удовлетворено. Степень предѣльной полезности зависитъ отъ силы послѣдней удовлетворенной потребности или отъ силы ближайшей вслѣдъ за ней неудовлетворенной потребности.

Во-вторыхъ, слѣдуетъ отмѣтить, что полезность каждаго яблока въ данный моментъ равна полезности послѣдняго, а, значитъ, и всякаго другого яблока (того же размѣра и качества). Если всего имѣется пять яблокъ, каждое изъ нихъ можетъ считаться конечной или предѣльной единицей. Путникъ возьмется за первое попавшееся яблоко: совершенно несущественно, какое яблоко онъ возьметъ раньше, такъ какъ всѣ они одинаковаго качества.

Въ-третьихъ, исчисляя полезность всего запаса яблокъ, мы должны различать между общей полезностью (total utility) и предѣльной полезностью запаса (marginal utility). Общая полезность получается путемъ прибавленія полезности каждаго добавочнаго яблока къ полезности предыдущаго яблока. Очевидно, она будетъ возрастать, пока не будетъ достигнуто полное удовлетвореніе потребности. Десять яблокъ обладаютъ большей общей полезностью, чѣмъ пять. Напротивъ того, предѣльная полезность всей совокупности яблокъ равняется предѣльной полезности послѣдняго яблока, умноженной на число яблокъ. Предѣльная полезность двухъ яблокъ равна удвоенной полезности второго яблока; предѣльная полезность четырехъ яблокъ равна

учетверенной полезности четвертаго яблока. Какъ и въ предыдущемъ случаѣ, предѣльная полезность всего запаса съ увеличеніемъ числа яблокъ возрастаетъ, но не до уровня полнаго удовлетворенія потребности. По достиженіи извѣстнаго уровня, предѣльная полезность запаса начинаетъ падать. Предѣльная полезность восьми яблокъ можетъ быть меньше, чѣмъ пяти, хотя ихъ общая полезность безусловно больше.

Чтобы уяснить это, достаточно напомнить, что у человѣка существуетъ много потребностей и что удовлетвореніе тѣхъ или иныхъ потребностей зависитъ отъ ихъ относительной важности. Кромѣ яблокъ, путникъ нуждается еще и въ другой пищѣ, ему нужна также одежда и кровъ. Если у него имѣется только пять яблокъ, желаніе съѣсть ихъ можетъ оказаться настолько сильнымъ, что онъ не будетъ думать ни о чемъ другомъ; но если у него восемь яблокъ, стремленіе утолить аппетитъ можетъ оказаться слабѣе желанія пріобрѣсть, скажемъ, три предмета одежды. Если бы у путника было сто яблокъ, то, зная, что о пищѣ ему пока не надо заботиться, онъ обратилъ бы почти все вниманіе на удовлетвореніе другихъ своихъ нуждъ. Воздухъ, напримѣръ, безусловно необходимъ для жизни; но его такъ много, что онъ вовсе не имѣетъ предѣльной полезности. Однако, если бы количество воздуха было ограничено, путникъ постепенно забылъ бы о всѣхъ другихъ своихъ потребностяхъ и въ концѣ концовъ началъ бы думать исключительно о воздухѣ. Другими словами, пока путникъ думаетъ преимущественно о яблокахъ (а это имѣетъ мѣсто, пока въ его распоряженіи только пять яблокъ), желаніе съѣсть эти пять яблокъ очень сильно; но какъ только онъ начинаетъ думать о другихъ своихъ потребностяхъ (а это случится, скажемъ, при восьми яблокахъ), важность, придаваемая имъ этимъ восьми яблокамъ, значительно уменьшится. Чѣмъ меньше запасъ яблокъ, тѣмъ скорѣе растетъ предѣльная полезность каждаго. Если у путника пять яблокъ, предѣльная полезность каждаго равна пяти единицамъ удовлетворенія (units of satisfaction), а предѣльная полезность всего запаса равна 5×5 или 25; но если у него восемь яблокъ, предѣльная полезность каждаго упадетъ до трехъ, а предѣльная полезность всего запаса будетъ равна 8×3 или 24. Однако, общая полезность восьми яблокъ будетъ, конечно, больше, чѣмъ пяти.

Кромѣ того, важно отмѣтить, что слова «предѣлъ», «предѣльный» употребляются здѣсь въ двухъ смыслахъ, или, вѣрнѣе говоря, что существуетъ два различныхъ предѣла. Когда мы говоримъ, что дан-

ное благо имѣетъ для человѣка предѣльную полезность, мы этимъ хотитъ сказать, что достигнутъ предѣлъ, за которымъ потребность въ благѣ исчезаетъ. Полезность каждаго новаго экземпляра даннаго блага постоянно убываетъ, и если благо имѣется въ достаточномъ количествѣ, то долженъ настать такой моментъ, когда оно теряетъ для человѣка всякую экономическую полезность. Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ предѣломъ, отдѣляющимъ экономическій міръ отъ неэкономическаго, экономное отношеніе къ вещамъ отъ отношенія безразличія. Если же данное благо находится въ ограниченномъ количествѣ, то уменьшеніе полезности каждаго новаго инкремента должно достигнуть такого предѣла, ниже котораго потребитель предпочтетъ перейти къ потребленію другихъ благъ. Въ данномъ случаѣ предѣлъ означаетъ совершенно одинаковое отношеніе къ инкрементамъ двухъ различныхъ благъ. Такъ какъ эти инкременты могутъ быть и не одинаковаго порядка, то возможенъ, напримѣръ, такой случай, когда десятый инкрементъ одного блага уравновѣшиваетъ двадцатый инкрементъ другого, когда, иными словами, предѣльная полезность перваго блага въ два раза больше предѣльной полезности второго. Оба предѣльныхъ инкремента содержатъ въ себѣ положительную полезность. Здѣсь мы имѣемъ дѣло съ экономическимъ предѣломъ, т. е. съ предѣломъ между двумя или болѣе экономическими благами, въ противоположность перваго рода предѣлу, отдѣляющему экономическія блага отъ неэкономическихъ. Предѣлъ перваго рода, при которомъ сравниваются различные инкременты одного и того же блага, можетъ быть названъ неэкономическимъ, такъ какъ въ предѣльномъ пунктѣ полезность равна нулю и данное благо перестаетъ быть экономическимъ. Предѣлъ второго рода, при которомъ сравниваются одинаковые или различные инкременты различныхъ вещей, можетъ быть названъ экономическимъ, такъ какъ въ предѣльномъ пунктѣ полезность все еще представляетъ извѣстную положительную величину. Въ послѣдующемъ изложеніи читатель будетъ имѣть неоднократный случай убѣдиться, какая масса ошибокъ проистекаетъ отъ смѣшенія этѣхъ двухъ различныхъ предѣловъ.

Итакъ: полезность блага называется предѣльной потому, что стремленіе къ большему количеству даннаго блага должно раньше или позже достигнуть предѣла, въ сравненіи со стремленіемъ къ другимъ благамъ. Въ каждомъ запасѣ благъ всегда имѣется извѣстный экземпляръ, соотвѣтствующій предѣлу этого стремленія или желанія; съ измѣненіемъ размѣровъ запаса или силы желанія предѣлъ повышается или понижается. Этотъ экземпляръ называется предѣльнымъ

или инкрементомъ. При ограниченномъ количествѣ полезность каждаго экземпляра даннаго блага можетъ быть принята для практическихъ цѣлей равной полезности предѣльнаго экземпляра, такъ какъ послѣдній можетъ замѣнить собою всякій другой экземпляръ.

Такимъ образомъ цѣнность выражаетъ не полезность вообще, а предѣльную полезность. Говоря о цѣнности блага, мы имѣемъ въ виду не его полезность вообще, а полезность опредѣленнаго количества; при этомъ мы считаемся не съ общей полезностью этого количества, взятаго само по себѣ, а съ его предѣльной полезностью сравнительно съ предѣльной полезностью опредѣленнаго количества другихъ благъ.

74. Индивидуальная и соціальная цѣнность.

Какъ универсальное понятіе, цѣнность сохраняла бы свою силу и въ примѣненіи къ человѣку, живущему внѣ общества, если бы такіе люди существовали. Въ основѣ всякой цѣнности лежитъ сравнительная оцѣнка различныхъ благъ. Робинзонъ Крузо, напримѣръ, приписывалъ различную цѣнность яблокамъ и орѣхамъ, соотвѣтственно ихъ предѣльной полезности. Однако, мы живемъ въ обществѣ, а не на необитаемомъ островѣ. Въ качествѣ общественной науки политическая экономія изслѣдуетъ отношеніе человѣка къ человѣку, класса къ классу. Поэтому и цѣнность есть результатъ общественныхъ силъ; она опредѣляется обществомъ, какъ цѣлымъ. Правда, общество состоитъ изъ индивидовъ; но цѣнность создается совокупностью индивидуальныхъ потребностей; потребности индивида вліяютъ на цѣнность лишь постольку, поскольку онѣ вліяютъ на эту совокупность. Если бы, напримѣръ, богачъ-маніакъ вздумалъ предложить за простую ложку тысячу долларовъ вмѣсто обычной ея цѣны пяти центовъ, его субъективная оцѣнка не оказала бы замѣтнаго вліянія на цѣнность ложекъ; и если бы онъ дѣйствительно уплатилъ за ложку тысячу долларовъ, общество было бы вправѣ объявить его сумасшедшимъ, а продавца ложки подвергнуть наказанію. Конечно, когда данный продуктъ имѣется въ ограниченномъ количествѣ и потребность въ немъ у индивида настолько велика, что онъ пріобрѣтаетъ въ его глазахъ особенную полезность, его объективная оцѣнка можетъ оказать значительное вліяніе на цѣнность. Но это вліяніе обусловливается именно тѣмъ, что въ виду ограниченнаго количества

даннаго продукта субъективная оцѣнка, даваемая отдѣльнымъ индивидомъ, составляетъ слишкомъ крупную часть въ общей массѣ потребностей. Желая выкупить у ростовщика отцовскіе часы, я могу заплатить ему значительно больше того, сколько далъ бы за нихъ всякій другой человѣкъ. Иной коллекціонеръ, одержимый настоящей маніей, готовъ платить за нѣкоторыя вещи втридорога. Но обыкновенно индивидуальная потребность составляетъ лишь незначительную часть коллективной потребности.

Такимъ образомъ, цѣнность зависитъ не только отъ того, что каждый человѣкъ измѣряетъ относительную настоятельность различныхъ своихъ потребностей, но и отъ того, что онъ сравниваетъ ихъ—сознательно или безсознательно—съ потребностями другихъ людей. Я не только измѣряю относительное удовлетвореніе, какое могутъ доставить мнѣ яблоки или орѣхи, но количество яблокъ, которое я могу получить за орѣхи, зависитъ отъ относительной оцѣнки, даваемой имъ со стороны остального общества. Если яблоко стоитъ вдвое дороже чѣмъ орѣхъ, то происходитъ это лишь потому, что группа, потребляющая яблоки и орѣхи, находитъ, что неудовлетвореніе потребности въ яблокѣ чувствуется вдвое сильнѣе, чѣмъ неудовлетвореніе потребности въ орѣхѣ. Поэтому цѣнность выражаетъ не только предѣльную полезность: она есть выраженіе соціальной предѣльной полезности.

Этимъ объясняется также, какимъ образомъ благо, не представляющее для индивида непосредственной полезности, можетъ все же имѣть для него извѣстную цѣнность. Если я случайно владѣю локомотивомъ, онъ самъ по себѣ для меня безполезенъ. Но если я могу передать его желѣзнодорожной кампаніи, онъ уже пріобрѣтаетъ цѣнность, такъ какъ въ чужихъ рукахъ онъ можетъ выполнять извѣстную общественную функцію. Локомотивъ имѣетъ теперь для меня посредственную полезность, такъ какъ при его помощи я могу пріобрѣсть блага, обладающія непосредственной полезностью. Его посредственная предѣльная полезность для меня есть результатъ его непосредственной предѣльной полезности для общества, т. е. для той части общества, въ которой фактически сравниваются предѣльныя полезности локомотивовъ и другихъ вещей. Непосредственной полезностью обладаетъ лишь безконечно малая часть благъ, имѣющихъ какую-либо цѣнность; но чѣмъ этихъ благъ у человѣка больше, тѣмъ онъ богаче, если только онъ въ состояніи передать ихъ другимъ для извлеченія изъ нихъ непосредственной полезности. Такимъ образомъ, хотя соціальная полезность составляется путемъ ком-

бинированія индивидуальныхъ полезностей, другими словами, хотя благо не можетъ быть полезнымъ обществу, если оно безполезно отдѣльнымъ его членамъ, посредственная предѣльная полезность вещи для индивида есть результатъ ея соціальной предѣльной полезности. Для всякаго члена общества посредственныя предѣльныя полезности образуютъ главный элементъ цѣнности. Вслѣдствіе этого индивидуальная предѣльная полезность, играющая рѣшающую роль въ опредѣленіи цѣнности, можетъ быть признана отраженіемъ соціальной предѣльной полезности. Наша готовность разстаться съ орѣхами или яблоками зависитъ не отъ того, насколько мы, какъ изолированные индивиды, предпочитаемъ орѣхи яблокамъ, а главнымъ образомъ отъ оцѣнки, даваемой другими людьми яблокамъ въ сравненіи съ орѣхами. Именно эта оцѣнка и является рѣшающей. Цѣнность есть результатъ общности потребностей.

Такимъ образомъ, задача, поставленная нами въ послѣднемъ параграфѣ, теперь разрѣшена. Въ дѣйствительности, задача имѣетъ два рѣшенія: одно, проистекающее изъ различія между общей и предѣльной полезностью, и другое, обусловленное различіемъ между индивидуальной и соціальной полезностью. Что касается перваго, то, абстрактно говоря, желѣзо полезнѣе алмаза; но фунтъ желѣза не удовлетворяетъ столькихъ или столь настоятельныхъ потребностей, какъ фунтъ алмаза, и поэтому имѣетъ меньшую цѣнность, даже для изолированнаго человѣка. Когда мы говоримъ, что желѣзо полезнѣе алмаза, мы имѣемъ въ виду желѣзо вообще, безотносительно къ его количеству; когда же говоримъ, что желѣзо имѣетъ меньшую цѣнность, чѣмъ алмазъ, мы имѣемъ въ виду опредѣленное количество. Поэтому, возможны случаи, когда вещь, обладающая большею полезностью, имѣетъ въ то же время меньшую цѣнность; но въ такомъ случаѣ полезность, о которой идетъ рѣчь, не есть предѣльная полезность. Общая полезность восьми яблокъ больше, чѣмъ пяти, но предѣльная полезность можетъ оказаться и меньшей. Когда голландскіе монополисты, въ цѣляхъ повышенія цѣнъ на перецъ, уничтожили въ колоніяхъ часть урожая, общая полезность запаса перца, конечно, понизилась, но его предѣльная полезность, а вмѣстѣ съ ней и цѣнность, повысилась.

Возможенъ, конечно, и такой случай, когда фунтъ желѣза для насъ полезнѣе, чѣмъ фунтъ алмазовъ. Но не эти случаи являются рѣшающими при опредѣленіи цѣнности. Ибо посредственная полезность желѣза значительно больше его непосредственной полезности, подобно тому, какъ потребности общества больше, чѣмъ потребности индивида. Хотя фунтъ желѣза можетъ иногда оказаться для

индивида непосредственно полезнѣе тѣмъ не менѣе остается вѣрнымъ, что фунтъ желѣза не удовлетворяетъ стольких или столь настоятельныхъ соціальныхъ потребностей, какъ фунтъ алмазовъ. Когда мы говоримъ о цѣнности желѣза или алмаза, мы имѣемъ въ виду соціальную, а не индивидуальную ихъ полезность. Другими словами, для всякаго человѣка, живущаго въ обществѣ, предѣльная полезность желѣза или алмаза есть отраженіе ихъ соціальной полезности. Поэтому, желѣзо всегда имѣетъ меньшую цѣнность, чѣмъ алмазы, такъ какъ соціальная предѣльная полезность фунта желѣза всегда меньше соціальной предѣльной полезности фунта алмазовъ. Цѣнность въ обществѣ есть выраженіе соціальной предѣльной полезности. Общественная экономика имѣетъ дѣло только съ такого рода цѣнностью.

75. Мѣновая цѣнность.

Изъ того, что цѣнность есть соціальное понятіе, вытекающее изъ сравненія различныхъ благъ, и что это сравненіе происходитъ въ формѣ передачи блага изъ однѣхъ рукъ въ другія,—явствуетъ, что цѣнность—эта основная категорія политической экономіи—есть мѣновая цѣнность, цѣнность въ обмѣнѣ. Выражаясь грубо, можно сказать, что цѣнностью блага является то, что можно получить за него въ обмѣнъ. Выражаясь научно, мы должны сказать, что цѣнность блага можетъ быть выражена въ извѣстномъ количествѣ другого блага, на которое оно обмѣнивается.

Прежніе экономисты дѣлали различіе между потребительной цѣнностью (value in use) и мѣновой цѣнностью (value in exchange), но при этомъ они смѣшивали потребительную цѣнность съ общей или абсолютной полезностью. Какъ только мы приходимъ къ выводу, что полезность, съ которой имѣетъ дѣло политическая экономія, есть предѣльная полезность, прежнее различіе между потребительной и мѣновой цѣнностью исчезаетъ. Иногда употребляются еще термины «субъективная» и «объективная» цѣнность, соотвѣтствующіе индивидуальной и соціальной цѣнности. Эти термины весьма неудачны, такъ какъ затемняютъ тотъ фактъ, что по существу своему цѣнность является не внѣшней характеристикой вещи, а выраженіемъ ея отношенія къ индивиду. Цѣнность—это оцѣнка качества, но не само качество. Въ этомъ смыслѣ можно сказать, что объективной цѣнности не существуетъ. Она можетъ быть названа объективной лишь въ томъ смыслѣ, что цѣнность, приписываемая обществомъ товару, есть

нѣчто такое, съ чѣмъ должна согласоваться при обмѣнѣ индивидуальная и субъективная оцѣнка.

Примѣръ Робинзона Крузо напоминаетъ намъ, что въ основѣ своей цѣнность не зависитъ отъ обмѣна. Строго говоря, цѣнность не зависитъ отъ обмѣна лишь постольку, поскольку обмѣнъ совершается между человѣкомъ и человѣкомъ, а не между товарами или потребностями. Крузо «обмѣниваетъ» или взвѣшиваетъ въ своемъ умѣ полезность яблоковъ и орѣховъ и такимъ образомъ узнаетъ, какова ихъ цѣнность для него. Итакъ, «потребительная цѣнность» есть одинъ изъ видовъ «мѣновой цѣнности», хотя характеръ ея и весьма своеобразенъ. Но какъ только на сцену выступаетъ не Робинзонъ Крузо, а человѣкъ, живущій въ обществѣ, то оказывается, что онъ не только взвѣшиваетъ свои потребности, сравнивая ихъ между собою, но что удовлетвореніе ихъ зависитъ отъ того, насколько высоко оцѣниваютъ другіе люди свои соотвѣтствующія потребности. Въ изолированномъ хозяйствѣ цѣнность предполагаетъ наличность, по крайней мѣрѣ, двухъ благъ; цѣнность въ обществѣ предполагаетъ, кромѣ этого, еще и наличность двухъ людей. Другими словами, цѣнность въ обществѣ, т. е. въ дѣйствительной жизни, это—мѣновая цѣнность; а мѣновая цѣнность вещи есть не что иное, какъ выраженіе ея истинной потребительной цѣнности для членовъ соціальной группы, т. е. ея предѣльной полезности.

Строго говоря, цѣнность существуетъ лишь въ тотъ моментъ, когда совершается мѣновой процессъ или когда данная вещь сравнивается съ другой, подобно тому, какъ полезность вещи существуетъ лишь въ моментъ удовлетворенія ею извѣстной потребности. Опытъ, однако, научаетъ людей считать полезными и тѣ вещи, которыя могутъ удовлетворять потребности въ будущемъ; точно также мы научаемся цѣнить и тѣ вещи, которыя въ будущемъ могутъ быть обмѣнены на что-либо другое. Выходитъ, стало быть, что цѣнность означаетъ мѣновую способность (exchange power) или оцѣнку этой способности.

Отсюда очевидно, что, опредѣляя цѣнность вещи какъ выраженіе ея соціальной предѣльной полезности, мы этимъ самымъ говоримъ, что цѣнность есть выраженіе ея мѣновой способности: ибо послѣдняя основана на сравнительномъ исчисленіи той непосредственной соціальной полезности, которая доставляетъ каждому владѣльцу вещи посредственную индивидуальную полезность, опредѣляющую собою общественную цѣнность. Такъ какъ опредѣленіе этой мѣновой способности возможно только путемъ сравненія различныхъ благъ между

собою, то цѣнность иногда называютъ—хотя и неточно — отношеніемъ, или мѣновымъ отношеніемъ. Конечно, цѣнность относительна, но она не есть отношеніе; при ея помощи мы выражаемъ нашу оцѣнку мѣновой способности благъ.

76. Цѣнность и цѣна.

Будучи выраженіемъ нашей оцѣнки мѣновой или покупательной способности, цѣнность блага можетъ быть установлена лишь путемъ сравненія его съ другими благами. Измѣряя цѣнность товара извѣстнымъ количествомъ другого товара, мы придаемъ ему цѣну. Если цѣнность коровы равна цѣнности пяти овецъ, мы говоримъ: цѣна коровы равна пяти овцамъ. Въ цивилизованномъ обществѣ всякаго рода цѣнности измѣряются однимъ товаромъ — деньгами, такъ что цѣна означаетъ денежную цѣнность вещи, т. е. количество денегъ, которое можно получить въ обмѣнъ за данную вещь.

Такимъ образомъ, цѣнность и цѣна сдѣлались взаимно замѣнимыми терминами. Но иногда цѣнность употребляется въ специфическомъ смыслѣ. Такъ, мы часто говоримъ, что тотъ или иной товаръ продается ниже своей дѣйствительной цѣнности или что лавочникъ беретъ съ покупателя больше, чѣмъ вещь стоитъ; въ первомъ случаѣ предполагается, что обычная цѣна выше, во-второмъ — ниже. Обыкновенно, однако, когда мы говоримъ, что цѣнность вещи равна пяти центамъ, мы этимъ хотимъ сказать, что цѣна ея — пять центовъ.

Если фактически цѣнность вещи эквивалентна ея цѣнѣ, то отсюда еще не слѣдуетъ, что можно смѣшивать цѣнности и цѣны вообще. Принимая одинъ какой-либо товаръ за денежную основу, мы считаемся съ нимъ, какъ съ чѣмъ-то опредѣленнымъ, не подвергающимся колебаніямъ [1]). Въ зависимости отъ этой денежной валюты цѣны могутъ быть выше или ниже. Но объ общемъ повышеніи или пониженіи цѣнностей не можетъ быть и рѣчи, такъ какъ здѣсь нѣтъ какой-либо основной, прочно установленный базы. Цѣнность коровъ можетъ повыситься въ сравненіи съ цѣнностью овецъ; но въ то же время цѣнность овецъ можетъ понизиться въ сравненіи съ цѣнностью домашней птицы и т. д. Цѣнность выражаетъ отношеніе; от-

[1]) О колебаніяхъ денежной валюты и о вытекающихъ отсюда трудностяхъ см. ниже § 191.

*

сюда понятно, что если цѣнность однихъ товаровъ уменьшается, цѣнность другихъ должна повыситься. Но изъ того, что цѣна извѣстныхъ товаровъ падаетъ, еще не слѣдуетъ, что цѣна другихъ товаровъ должна непремѣнно повыситься. Общее повышеніе или пониженіе цѣнъ возможно, такъ какъ цѣны измѣряются однимъ товаромъ— деньгами; общее повышеніе или пониженіе цѣнностей невозможно, такъ какъ деньги тоже имѣютъ цѣнность [1]).

77. Цѣнность и предѣльные инкременты богатства.

До сихъ поръ мы говорили, что цѣнность есть выраженіе соціальной предѣльной полезности. Для большей точности необходимо константировать, что предѣльная полезность (а, значитъ, и цѣнность) связана не съ товаромъ, какъ цѣлымъ, а зависитъ отъ предѣльныхъ инкрементовъ богатства въ данномъ товарѣ. Этотъ законъ былъ впервые формулированъ профессоромъ Джономъ Б. Кларкомъ и, поэтому, можетъ быть названъ «закономъ Кларка».

Чтобы понять основной принципъ Кларка, слѣдуетъ обратить вниманіе на нѣсколько пунктовъ. Во-первыхъ, быстрота, съ какой уменьшается полезность послѣдовательныхъ инкрементовъ даннаго блага, зависитъ въ значительной мѣрѣ отъ соединенія этого блага съ другимъ. Обыкновенно человѣку нужна только одна булавка для галстуха, вторая булавка будетъ уже менѣе полезной, десятая будетъ вовсе безполезна. Но когда у насъ нѣсколько галстуховъ, мы можемъ употреблять и больше одной булавки. Поставьте передъ человѣкомъ прекрасно приготовленный обѣдъ и каравай хлѣба, и онъ не только возьмется съ бо̀льшимъ удовольствіемъ за первый, но и готовъ будетъ уплатить бо̀льшую цѣну за хлѣбъ, какъ часть обѣда.

Во-вторыхъ, всѣ товары, кромѣ самыхъ простѣйшихъ, представляютъ собою соединеніе различныхъ полезностей. Обыкновенный еловый столъ удовлетворяетъ простѣйшей потребности, полированный столъ изъ палисандроваго дерева удовлетворяетъ болѣе утонченной потребности и обладаетъ какъ бы новой полезностью. У меня можетъ быть вполнѣ достаточно обуви, и, несмотря на это, я покупаю новую пару сапогъ съ подошвами изъ первосортной резины только потому, что мнѣ нравится эта особенность. Каждая новая по-

---

[1]) Когда финансисты говорятъ о „паденіи цѣнностей", они имѣютъ въ виду лишь пониженіе цѣнъ обращающихся на биржѣ бумагъ.

лезность олицетворяетъ собою какъ бы особую вещь. Въ дѣйствительности всѣ товары представляютъ собою соединеніе цѣлаго ряда полезностей.

Въ-третьихъ, предѣльные инкременты человѣческаго богатства составляются изъ разнообразныхъ пропорцій различныхъ полезностей. Каждый человѣкъ пріобрѣтаетъ сначала предметы необходимости, затѣмъ предметы комфорта и, наконецъ, предметы роскоши. Но что для одного человѣка—предметъ роскоши, то для другого—предметъ необходимости. То, что мы покупаемъ на нашъ послѣдній долларъ, есть предѣльный инкрементъ полезности; но чѣмъ больше у насъ долларовъ, тѣмъ меньше полезность каждаго изъ нихъ. Для человѣка съ весьма незначительнымъ доходомъ пріобрѣтеніе на послѣдній долларъ нѣсколькихъ штофовъ пива можетъ оказаться дѣломъ роскоши; для богача же долларъ, затраченный на пиво, отнюдь не является предѣльнымъ. Здѣсь предѣльные инкременты богатства могутъ принять форму шампанскаго или картинъ, но обыкновенно они выражаются лишь въ особыхъ качествахъ вещей: таковы, напримѣръ, модный покрой платья, дессертъ къ прекрасному обѣду въ видѣ cordon bleu, роскошные переплеты книгъ, элегантность коляски, артистическія фарфоровыя или серебряныя издѣлія и т. п. Платье, обѣдъ, книги, коляски, фарфоръ — каждая изъ этихъ вещей обладаетъ различными видами полезности; но богачъ цѣнитъ въ нихъ не первоначальную, элементарную, а конечную, предѣльную полезность.

Въ-четвертыхъ, такъ какъ каждая полезность становится съ извѣстнаго пункта предѣльной для различныхъ общественныхъ классовъ, то цѣнность блага зависитъ не отъ его предѣльной полезности, какъ цѣлаго, а отъ инкрементовъ полезности, оцѣниваемыхъ отдѣльно для каждаго общественнаго класса. Если бы цѣнность была мѣрой предѣльной полезности, какъ цѣлаго, то всѣ товары, исключая простѣйшихъ, стоили бы значительно больше своей теперешней цѣнности. Возьмемъ, напримѣръ, автомобиль. Цѣнность ему придаютъ, по крайней мѣрѣ, пять различныхъ свойствъ, которыя можно расположить по степени ихъ важности въ слѣдующемъ порядкѣ: 1) автомобиль, какъ средство передвиженія; ту же функцію можетъ выполнять и обыкновенная телѣга; 2) отсутствіе тряски и защита отъ солнца и дождя,—удобства, доставляемыя и кабріолетомъ съ крытымъ верхомъ; 3) достаточный просторъ—имъ обладаетъ и простая карета; 4) элегантная отдѣлка; ею отличается и всякій хорошій экипажъ; 5) скорость ѣзды — ею обладаетъ только автомобиль. Итакъ, можно сказать, что автомобиль заключаетъ въ себѣ свойства телѣги, кабрі-

олета съ крытымъ верхомъ, кареты, экипажа и самодвигателя. Важнѣйшая или основная полезность, это—способность къ передвиженію; безъ этой способности автомобиль былъ бы безполезенъ. Второе по важности качество, это—комфортъ: экипажъ безъ рессоръ не можетъ служить для прогулокъ. Третье качество имѣетъ еще меньшее значеніе и т. д. Однако, цѣнность повозки не есть отраженіе ея предѣльной полезности, какъ цѣлаго. Богачъ можетъ, въ случаѣ необходимости, заплатить громадную сумму за одно только основное свойство экипажа — какъ средства передвиженія. Ѣзда, являющаяся для бѣдняка роскошью, можетъ быть для него необходимостью. Вторая полезность—комфортъ—менѣе важная, чѣмъ первая, также можетъ оцѣниваться богачемъ очень высоко, такъ что, въ общемъ, богачъ можетъ, въ случаѣ нужды, уплатить за автомобиль баснословную сумму.

Въ дѣйствительности, однако, богачъ цѣнитъ въ автомобилѣ, главнымъ образомъ, пятую или конечную полезность—способность его къ самопередвиженію. У него, вѣроятно, имѣются и кабріолеты, и кареты, и экипажи. Четвертая, третья и предшествующія полезности представляютъ рядъ убывающей цѣнности, такъ какъ каждая полезность предѣльна для класса съ соотвѣтственно убывающей покупательной способностью. Если бы автомобили поднялись въ цѣнѣ, употребленіе ихъ было бы нѣсколько ограничено, а экипажей стало бы больше, такъ какъ качество, отличающее экипажъ отъ обыкновенной кареты, сдѣлалось бы тогда предѣльной полезностью для болѣе широкаго, но менѣе богатаго класса. Если бы экипажи поднялись въ цѣнѣ, начали бы строить больше каретъ; если бы и послѣднія стали дороже, увеличилось бы производство кабріолетовъ. Въ каждомъ случаѣ то или иное перевозочное средство представляетъ новую полезность, являющуюся для даннаго класса предѣльной. Но каждый послѣдующій классъ бѣднѣе своего предшественника, и сами градаціи становятся меньше. Между милліонеромъ и человѣкомъ умѣренно богатымъ существуетъ большее различіе, чѣмъ между послѣднимъ и просто зажиточнымъ человѣкомъ. Равнымъ образомъ разница между цѣной автомобиля и цѣной экипажа больше, чѣмъ разница между цѣной экипажа и кареты, а разница между цѣной кареты и кабріолета больше, чѣмъ разница между цѣной кабріолета и телѣги. Спеціальная полезность, ради которой покупается та или иная повозка, представляетъ предѣльную полезность для болѣе бѣднаго класса.

Покупая автомобиль, богачъ не уплачиваетъ всей огромной суммы, какую онъ уплатилъ бы, если бы это было необходимо, за одно только право передвиженія. Сумма, уплачиваемая богачемъ за автомобиль, составляется изъ слѣдующихъ частей: незначительная сумма, какую затрачиваетъ и бѣднякъ на покупку телѣги, плюсъ нѣсколько большая сумма, уплачиваемая менѣе бѣднымъ человѣкомъ за разницу въ цѣнѣ телѣги и кабріолета (комфортъ), плюсъ еще большій инкрементъ, уплачиваемый зажиточнымъ человѣкомъ за разницу въ цѣнѣ кабріолета и кареты (большій просторъ), плюсъ еще болѣе значительный инкрементъ, затрачиваемый богатымъ человѣкомъ и равный разницѣ въ цѣнѣ кареты и экипажа (элегантность отдѣлки), плюсъ, наконецъ, послѣдній наибольшій инкрементъ, уплачиваемый богачемъ и вообще классомъ богачей за предѣльную полезность для нихъ автоматическаго передвиженія. Всѣ эти инкременты, взятые вмѣстѣ, значительно меньше того, что было бы уплачено богачемъ— будь это необходимо—за право передвиженія или, если можно такъ выразиться, за телѣжный элементъ въ автомобилѣ.

Поэтому, если мы говоримъ, что цѣнность, или покупательная способность, есть выраженіе соціальной предѣльной полезности, то это очевидно, значитъ, что цѣнность есть выраженіе соціальныхъ предѣльныхъ инкрементовъ полезности, связанныхъ вмѣстѣ въ каждой вещи и соотвѣтствующихъ различнымъ общественнымъ классамъ.

ГЛАВА XIII.

Мѣра цѣнности.

78. Литература.

W. Smart, Introduction to the Theory of Value (1891), гл. IX—XIV; J. B. Clark, Philosophy of Wealth (1886), гл. XXIV; A. Marshall, Principles (1890), кн. V, гл. XIV; N. G. Pierson, Principles (1902), ч. I, гл. I, § 4; W. S. Jevons, Theory (1888), гл. IV; E. v. Böhm-Bawerk, Positive Theory of Capital (1891), кн. III, гл. X; F. v. Wieser, Natural Value (1903), кн. V; A. W. Flux, Economic Principles (1904), гл. IV; C. M. Walsh, Measurement of Exchange Value (1901), гл. I; J. A. Hobson, Economics of Distribution (1900), гл. II; S. M. Patten, Dynamic Economics (1892), гл. IX, X; D. I. Green, Pain Cost and Opportunity Cost (Quart. Journ. Econ., VIII 1895); A. C. Whitaker, History and Criticism of the Labor Theory of Value in English Political Economy (Columbia Studies, XIX, 1904).

79. Значеніе стоимости.

Мы видѣли, что цѣнность блага мыслима лишь въ связи съ опредѣленнымъ его количествомъ. «Цѣнность желѣза»—это безсмыслица, «цѣнность тонны желѣза»—нѣчто вполнѣ реальное. Поэтому, желая узнать, почему товаръ имѣетъ цѣнность, мы должны изслѣдовать, не только почему мы придаемъ значеніе данному благу въ сравненіи съ другими, но и почему опредѣленное количество даннаго блага удовлетворяетъ больше или меньше потребностей, чѣмъ равное количество другихъ благъ. Мы должны разсматривать потребность не только въ абстрактномъ видѣ, но и потребность въ опредѣленномъ количествѣ даннаго блага. Другими словами, анализируя цѣнность, мы должны принять во вниманіе не только спросъ, но и предложеніе, ибо спросъ, лежащій въ основѣ цѣнности, самъ находится подъ вліяніемъ предложенія. Изъ двухъ одинаково полезныхъ предметовъ мы скорѣе склонны будемъ пріобрѣсть тотъ, предложеніе коего ограничено, чѣмъ тотъ, который находится въ неограниченномъ количествѣ.

Чѣмъ же опредѣляется предложеніе? Въ послѣднемъ счетѣ, силами природы, утилизируемыми энергіей человѣка. Въ однихъ случаяхъ природа настолько щедра, что даетъ свои дары человѣку безъ всякаго съ его стороны усилія; въ другихъ природа скупа, и всѣ человѣческія усилія вырвать у нея что-нибудь остаются безплодны. Между этими двумя крайностями лежитъ громадная масса благъ, предложеніе которыхъ можетъ быть увеличено при извѣстномъ напряженіи человѣческой энергіи. Чѣмъ легче раскрываются передъ нами тайны природы, тѣмъ меньше затрудненій представляетъ добываніе и обработка благъ; чѣмъ упорнѣе природа, тѣмъ настойчивѣе наши усилія. Въ этомъ смыслѣ цѣнность является показателемъ трудности производства—т. е. стоимости, затрачиваемой на добываніе благъ; цѣнность есть выраженіе стоимости.

Каково же болѣе точное опредѣленіе стоимости? Этому слову придаются самыя разнообразныя значенія. Для потребителя стоимость—это цѣна: если вещь стоитъ долларъ, онъ полагаетъ, что ея цѣна—долларъ. Для предпринимателя стоимость—это общія издержки производства. Здѣсь стоимость обыкновенно ниже цѣны, такъ какъ разница между ними составляетъ прибыль: машина можетъ стоить заводчику десять долларовъ, а продаетъ онъ ее за двѣнадцать. Для рабочаго стоимость—это тяжесть труда: чѣмъ тяжелѣе трудъ, тѣмъ

онъ больше «стоитъ» рабочему. Въ основѣ всѣхъ этихъ различныхъ значеній лежитъ идея жертвы, самоотреченія: мы кое-что даемъ, желая получить что-либо взамѣнъ. Но всякая жертва предполагаетъ страданіе: мы должны дѣлать нѣчто непріятное или воздерживаться отъ пріятнаго.

Подобно тому, какъ слово «полезность» связано съ представленіемъ объ удовольствіи, доставляемомъ вещью, такъ и терминъ «отрицательная полезность» (disutility) означаетъ свойство вещи доставлять извѣстное страданіе. Мы знаемъ, что предѣльная полезность блага уменьшается вмѣстѣ съ увеличеніемъ его количества, находящагося въ нашемъ распоряженіи, и при извѣстныхъ условіяхъ становится равной нулю: количество блага настолько велико, что наше отношеніе къ нему становится совершенно безразличнымъ. Такое состояніе Джевонсъ называетъ «непредѣльной полезностью» («inutility»), т. е. полезностью, лишенной предѣла. Примѣромъ могутъ служить при обычныхъ условіяхъ воздухъ и вода,—цѣнность ихъ равна нулю. Но бываютъ и такія условія, когда благо, обыкновенно полезное, приноситъ страданіе [1]). Въ обычныхъ условіяхъ лѣсъ удовлетворяетъ извѣстнымъ потребностямъ; но когда фермеръ занятъ расчисткой своего участка, онъ долженъ такъ или иначе освободиться отъ деревьевъ. Въ такомъ случаѣ присутствіе лѣса составляетъ неудобство; онъ обладаетъ не положительной, а отрицательной полезностью. Итакъ, лѣсъ можетъ быть полезенъ, «непредѣльно-полезенъ» и отрицательно-полезенъ. Будучи обыкновенно положительнымъ благомъ (commodity), онъ можетъ превратиться въ отрицательное благо («discommodity»). Точно такъ же обстоитъ дѣло и съ водой: въ нѣкоторыхъ частяхъ Англіи приходится производить водоосушительныя работы, тогда какъ въ безплодныхъ областяхъ Америки вода крайне необходима для орошенія и поэтому обладаетъ высокой цѣнностью.

Этотъ переходъ отъ положительной полезности къ отрицательной совершается не только благами, внѣшними по отношенію къ человѣку: тому же закону подчиняется и физическая дѣятельность человѣка. Когда мы приступаемъ къ работѣ, напряженіе мускуловъ доставляетъ намъ удовольствіе; въ извѣстныхъ предѣлахъ работа даже необходима. За этимъ предѣломъ чувство удовольствія исчезаетъ, и наше отношеніе къ работѣ становится безразличнымъ. Дальнѣйшее

---

[1]) Нѣкоторыя блага какъ будто причиняютъ страданія, но въ дѣйствительности способствуютъ увеличенію нашихъ удовольствій; таковы напримѣръ, непріятныя лекарства.

увеличеніе работы вызываетъ въ насъ чувство неудовольствія, и сама работа превращается, наконецъ, въ тяжелое бремя. Обыкновенно трудъ — это напряженіе, связанное съ извѣстнымъ страданіемъ. Но какъ всякое благо, сообразно обстоятельствамъ, можетъ обладать положительной или отрицательной полезностью, такъ одна и та же работа можетъ быть иногда легкой, иногда же обременительной. Пѣніе доставляетъ обыкновенно удовольствіе, но для хористки пѣніе—трудъ; игра въ мячъ—пріятное развлеченіе, но для учителя игры въ мячъ она представляетъ собою трудъ.

Итакъ, въ основѣ своей стоимость связана съ извѣстнымъ страданіемъ. Мы соглашаемся перенести страданіе съ цѣлью пріобрѣсть положительную полезность или устранить отрицательную. Стоимость — это антитеза вознагражденія: мы кое-что затрачиваемъ съ цѣлью получить кое-что взамѣнъ. Обыкновенно люди стремятся достигнуть наибольшихъ результатовъ съ наименьшими усиліями. Человѣкъ работаетъ лишь до той поры, пока стоимость, т. е. страданіе, начинаетъ превышать удовольствіе, доставляемое вознагражденіемъ за трудъ. Существуютъ различныя степени отрицательной полезности или страданія, подобно тому, какъ существуютъ различныя степени полезности или удовольствія. Какъ предѣльная положительная полезность блага зависитъ отъ его количества, такъ и предѣльная отрицательная полезность или страданіе, доставляемое трудомъ, также зависитъ отъ количества послѣдняго. Чѣмъ больше у меня рыбы, тѣмъ меньше полезность каждой изъ нихъ; чѣмъ больше часовъ я трачу на рыбную ловлю, тѣмъ больше отрицательная полезность каждаго часа моего труда. До извѣстнаго предѣла удовольствіе, доставляемое мнѣ рыбой, превышаетъ непріятности затрачиваемаго труда. За этимъ предѣломъ я прекращаю работу, такъ какъ въ результатѣ ея получается превышеніе страданія надъ удовольствіемъ. На самомъ же предѣльномъ пунктѣ полезность рыбы равна стоимости труда; удовольствіе и страданіе взаимно уравновѣшиваются. Поэтому, въ изолированномъ хозяйствѣ, т. е. когда человѣкъ живетъ внѣ общества, предѣльныя степени полезности и страданія, или стоимости, стремятся къ равенству. Иначе говоря, предѣльная стоимость равна предѣльной полезности. Въ основу цѣнности рыбы можно положить какъ предѣльную стоимость, такъ и предѣльную полезность.

80. Индивидуальная и соціальная стоимость.

Однако, въ дѣйствительной жизни мы имѣемъ дѣло не съ Робинзонами Крузо, живущими рыбной ловлей, а съ людьми, живущими въ обществѣ и обмѣнивающимися продуктами своего труда. Изолированное хозяйство существенно отличается отъ общественнаго. Этотъ пунктъ часто упускался изъ виду. Наше изслѣдованіе касается общественной экономики.

Мы видѣли, что для индивида предѣльная полезность является въ дѣйствительности отраженіемъ соціальной предѣльной полезности. Точно также и предѣльная «отрицательная полезность» («disutility») можетъ, подъ вліяніемъ соціальныхъ условій, превратиться въ положительную полезность. Чтó для одного удовольствіе, то для другого страданіе. Если у васъ есть лошадь, но вы не любите кататься, лошадь доставитъ вамъ однѣ лишь хлопоты и безполезные расходы по ея содержанію. Однако, такъ какъ на лошадей существуетъ общественный спросъ, вы можете выгодно сбыть ее; вы не отдадите ее даромъ, а будете держать до тѣхъ поръ, пока не представится возможность продать ее съ прибылью. Хотя вамъ лично лошадь положительно ненужна, соціальныя условія придаютъ ей посредственную полезность. Точно также если бы фермеръ, расчищающій свой земельный участокъ, жилъ невдалекѣ отъ города, онъ не выжигалъ бы свой лѣсъ, а продалъ бы его, ибо въ такомъ случаѣ лѣсъ обладалъ бы соціальной полезностью. Отрицательная полезность лѣса для фермера превратилась бы въ положительную. Съ соціальной точки зрѣнія вещь или явленіе могутъ быть отрицательно-полезными лишь тогда, когда они доставляютъ обществу, какъ цѣлому, одни только убытки: таковы, напримѣръ, нашествіе саранчи, наводненія, экскременты (въ случаѣ невозможности ихъ утилизированія) и т. д. Во всѣхъ этихъ случаяхъ вещь не можетъ имѣть посредственной полезности для индивида.

Изъ того, что стоимость есть форма отрицательной полезности, слѣдуетъ, что цѣнность опредѣляется не индивидуальной, а соціальной стоимостью. Выше мы указали, что цѣнность есть мѣра жертвы. Въ какомъ смыслѣ? Очевидно, не въ смыслѣ индивидуальной жертвы. Трудъ подметальщика улицъ можетъ быть тяжелѣе труда квалифицированнаго рабочаго, но цѣнность его услугъ меньше. Цѣнность— общественное понятіе; общество производитъ оцѣнку различныхъ благъ.

Если цѣнность есть мѣра индивидуальной жертвы и въ то же время олицетворяетъ соціальную оцѣнку, она должна быть мѣрой соціальной жертвы, или стоимости. Соціальная жертва—это жертва, приносимая обществомъ, какъ цѣлымъ. Труды одного человѣка оцѣниваются по отношенію къ трудамъ другого, и жертва каждаго сравнивается съ трудами общества, какъ цѣлаго. Въ основу исчисленія кладется не индивидуальный, а общественный элементъ. Значительно легче сдѣлаться подметальщикомъ, чѣмъ квалифицированнымъ фабричнымъ рабочимъ. Обществу легче обойтись безъ перваго, чѣмъ безъ второго; ибо, чтобы замѣнить квалифицированнаго рабочаго, общество должно затратить больше энергіи, чѣмъ на замѣну подметальщика. Слѣдовательно, хотя трудъ подметальщика, можетъ быть, и тяжелее, стоимость его для общества меньше, чѣмъ стоимость труда фабричнаго рабочаго. Послѣдній сберегаетъ обществу больше труда. Если одинъ товаръ обмѣнивается на другой или если ихъ стоимость одинакова, то это означаетъ, что для замѣны ихъ общество должно было бы затратить одинаковыя усилія. Предѣльная стоимость и предѣльная соціальная стоимость—понятія идентичныя

81. Стоимость и прибавочная полезность.

Такъ какъ экономическая дѣятельность состоитъ въ стремленіи получить возможно большее удовлетвореніе при наименьшихъ усиліяхъ или стоимости, то очевидно, что въ условіяхъ прогрессивнаго развитія индивидъ стремится обезпечить себѣ излишекъ полезности или прибавочную полезность. Если въ одной мѣстности водится много дичи, а въ другой ея настолько мало, что для ея пріобрѣтенія приходится выбиваться изъ силъ, то въ первой мѣстности нужды охотника будутъ удовлетворены съ значительно меньшими усиліями. чѣмъ во второй. Въ первомъ случаѣ охотникъ получитъ прибавочную полезность (surplus utility). Съ точки зрѣнія производства она является прибавочной полезностью производителя: трудъ, затрачиваемый охотникомъ, это—стоимость пріобрѣтенія или «производства» дичи. Съ точки зрѣнія потребленія, она является прибавочной полезностью потребителя: удовлетвореніе, доставляемое дичью, есть ея полезность. Избытокъ полезности надъ стоимостью есть прибавочная полезность. При этомъ совершенно несущественно, называемъ ли мы ее прибавочной полезностью производителя или же прибавочной полезностью потребителя.

Иногда терминъ «прибавочная полезность» употребляется и въ другомъ смыслѣ. Въ вышеприведенномъ примѣрѣ мы сравнивали удовлетвореніе съ количествомъ затрачиваемыхъ усилій и говорили о прибавочной полезности производителя или потребителя въ зависимости отъ того, разсматривается ли послѣдняя съ точки зрѣнія стоимости или удовлетворенія. Эта концепція прибавочной полезности универсальна: она относится ко всякому человѣку, являющемуся одновременно производителемъ и потребителемъ, и одинаково примѣнима какъ къ человѣку, живущему въ обществѣ, такъ и къ охотнику, живущему внѣ общества. Но терминъ «прибавочная полезность» можетъ имѣть и другое значеніе, при которомъ мысль о затратѣ усилій устраняется и каждый человѣкъ разсматривается лишь какъ потребитель. Въ этомъ случаѣ предполагается, что на пріобрѣтеніе вещи не затрачивается никакой стоимости, или что субъективная стоимость, т. е. трудъ пріобрѣтенія, одинаковы для всѣхъ. Здѣсь мы имѣемъ дѣло исключительно съ прибавочной полезностью потребителя [1]), зависящей отъ настоятельности различныхъ его нуждъ. Когда я обмѣниваю книгу на ножъ моего сосѣда, я надѣюсь, что ножъ доставитъ мнѣ большее удовлетвореніе, чѣмъ книга. Полезность ножа для меня больше, чѣмъ неудобство, связанное съ отчужденіемъ книги. Какъ потребитель, я считаю это неудобство вполнѣ эквивалентнымъ теряемой мною полезности; но такъ какъ полезность, которую долженъ доставить мнѣ ножъ, больше полезности, которую я теряю въ лицѣ книги, то на моей сторонѣ долженъ оказаться извѣстный излишекъ полезности. Въ качествѣ потребителя, я разсчитываю на прибавочное удовлетвореніе.

Однако, эта специфическая прибавочная полезность потребителя не имѣетъ никакого практическаго значенія. Въ дѣйствительной жизни всякое пользованіе или потребленіе предполагаетъ пріобрѣтеніе, т. е. затрату извѣстной стоимости. Но одна и та же стоимость, подобно полезности, бываетъ для каждаго человѣка различна. Какъ ножи, такъ и книги могутъ быть пріобрѣтены лишь при затратѣ извѣстныхъ усилій. Стоимость, или непріятность, связанная съ отчужденіемъ книги, зависитъ отъ стоимости, или усилія, необходимаго для пріобрѣтенія ножа. Отсюда видно, что реальное значеніе имѣетъ только избытокъ удовлетворенія надъ стоимостью—все равно, называемъ ли мы его прибавочной полезностью производителя или при-

---

[1]) Терминъ „потребительная рента“, впервые предложенный Маршалемъ, менѣе удаченъ, въ виду двоякаго значенія слова „рента“.

бавочной полезностью потребителя. Если обладаніе ножами и книгами считать за нѣчто данное и не подлежащее разсмотрѣнію, можно съ полнымъ правомъ говорить о прибавочной полезности потребителя; но если мы вспомнимъ, что, прежде чѣмъ быть отчужденными, ножи и книги должны быть такъ или иначе пріобрѣтены, то увидимъ, что въ данномъ случаѣ получается реальная прибавочная полезность, которая съ тѣмъ же правомъ можетъ быть названа прибавочной полезностью производителя, т. е. превышеніемъ полезности надъ стоимостью.

Однако, индивидуальная прибавочная полезность носитъ по существу своему субъективный характеръ и никогда не вліяетъ на цѣны. Ибо цѣнность—понятіе соціальное. Это положеніе вѣрно какъ въ примѣненіи къ прибавочной полезности вообще, такъ и въ примѣненіи къ прибавочной полезности потребителя, о которой мы говорили выше. Ножъ доставляетъ мнѣ прибавочную полезность, но мой сосѣдъ также извлекаетъ прибавочную полезность изъ моей книги, иначе онъ не отдалъ бы мнѣ своего ножа. Поэтому, обмѣнъ выгоденъ для обѣихъ сторонъ. Прежде думали, что пріобрѣтаемое въ мѣновомъ процессѣ одной стороной (или страной) составляетъ неизбѣжную потерю для другой; но это мнѣніе ошибочно. Каждая сторона, участвующая въ обмѣнѣ, можетъ пріобрѣсть прибавочную полезность. Но, несмотря на это, цѣнность можетъ остаться одной и той же. Цѣнность книги и цѣнность ножа останутся неизмѣнными; предѣльная полезность книги остается равной предѣльной полезности ножа. Если бы по какой-либо причинѣ владѣльцы книгъ признали, что теперь ножи имѣютъ для нихъ въ два раза большую полезность, чѣмъ раньше, и если бы, по той же причинѣ, владѣльцы ножей пришли къ заключенію, что книги теперь для нихъ вдвое полезнѣе, то обѣ стороны, участвующія въ обмѣнѣ, пріобрѣли бы вдвое большую полезность, чѣмъ раньше; но книга продолжала бы по-прежнему обмѣниваться на ножъ—цѣнность ихъ осталась бы неизмѣнной. Итакъ, цѣнность можетъ остаться неизмѣнной даже и тогда, когда выгоды обмѣна для обѣихъ сторонъ увеличиваются. Чѣмъ разнообразнѣе потребности общества, тѣмъ значительнѣе выгоды обмѣна.

Возможенъ и обратный случай: цѣнность можетъ измѣниться, а прибавочная полезность остаться одной и той же. Если для книговладѣльцевъ цѣнность ножей увеличится, по сравненію съ прежнимъ вдвое, тогда какъ цѣнность книгъ для владѣльцевъ ножей останется неизмѣнной, то общественный спросъ на ножи увеличится, а вмѣстѣ съ этимъ увеличатся и затраты книговладѣльцевъ на пріобрѣтеніе

ножей. За одинъ ножъ можно было бы получить тогда двѣ книги. Цѣна книгъ понизилась бы, цѣна ножей поднялась бы. Предѣльная полезность ножа равнялась бы предѣльной полезности двухъ книгъ. Книговладѣльцы получили бы ту же самую прибавочную полезность, что и раньше, такъ какъ, хотя полезность увеличилась бы, стоимость возрасла бы въ той же пропорціи. Въ каждомъ мѣновомъ процессѣ стоимость зависитъ отъ спроса на данный товаръ со стороны обоихъ контрагентовъ обмѣна.

Такимъ образомъ, прибавочная полезность, извлекаемая изъ экономической дѣятельности, не оказываетъ никакого вліянія на цѣнность. Прибавочная полезность есть слѣдствіе, а не причина. Она представляетъ собою превышеніе общей полезности надъ общей стоимостью. Цѣнность же есть выраженіе предѣльной полезности или предѣльной стоимости. Прибавочная полезность—это результатъ индивидуальной, субъективной оцѣнки, для каждаго человѣка различной; цѣнность же есть результатъ соціальной оцѣнки, при которой индивидуальныя склонности не играютъ никакой роли.

Выше мы указали, что предѣльная (положительная) полезность равна предѣльной отрицательной полезности (disutility) или стоимости. По отношенію къ отдѣльному человѣку это утвержденіе вѣрно лишь постольку, поскольку рѣчь идетъ объ изолированномъ хозяйствѣ, стоящемъ внѣ общества. Но въ обществѣ равенство существуетъ лишь между предѣльными степенями соціальной полезности и соціальной стоимости. Если ножъ обмѣнивается на книгу, то это объясняется спросомъ со стороны общества, какъ цѣлаго, — спросомъ, при которомъ предѣльная жертва, связанная для общества съ отчужденіемъ книги, равна предѣльному удовольствію, доставляемому пріобрѣтеніемъ ножа. Выразимъ ту же мысль точнѣе: ножъ обмѣнивается на книгу только потому, что затраты или жертвы, связанныя для общества съ изготовленіемъ ножей, взамѣнъ которыхъ оно удовлетворяетъ свою потребность въ книгахъ,—стремятся сдѣлаться равными затратамъ или жертвамъ, связаннымъ для общества съ производствомъ книгъ, взамѣнъ которыхъ оно удовлетворяетъ свою потребность въ ножахъ. Для отдѣльной личности затраты могутъ оказаться меньше полученнаго удовлетворенія, но всегда найдется «предѣльная» личность, для которой затраты и удовлетвореніе равны между собою. Беря общество, какъ цѣлое, мы найдемъ, что предѣльное удовлетвореніе равно предѣльной жертвѣ. Удовлетворенія и жертвы людей, взятыхъ, какъ цѣлое, взаимно уравновѣшиваются. Въ мѣновомъ хозяйствѣ истинное равновѣсіе, это—соціальное равновѣсіе.

Отсюда съ очевидностью вытекаетъ, что дѣйствительная стоимость вещи, оказывающая вліяніе на цѣнность, не совпадаетъ съ субъективной стоимостью. Мы видѣли, что затраты общества на пріобрѣтеніе какой-либо вещи эквивалентны усиліямъ, которыя оно должно употребить для замѣны этой вещи другой такой же. Но съ общественной точки зрѣнія замѣнить вещь, значитъ изготовить ее. Правда, отдѣльный человѣкъ можетъ замѣнить вещь, купивъ ее у производителя; но общество, какъ цѣлое, можетъ замѣнить вещь, лишь изготовивъ ее. Такимъ образомъ, когда мы говоримъ о соціальной стоимости, мы въ дѣйствительности имѣемъ въ виду стоимость производства; а когда мы говоримъ, что цѣнность находится подъ вліяніемъ стоимости, мы понимаемъ это въ томъ смыслѣ, что на цѣнность вліяетъ стоимость производства. То, что для индивида является субъективной стоимостью, въ переводѣ на общественный языкъ, т. е. по отношенію къ цѣнности, становится объективной стоимостью. Мы уже не думаемъ о затратахъ, понесенныхъ индивидомъ, а лишь о соціальныхъ затратахъ, или стоимости, овеществленной въ товарѣ; вѣрнѣе говоря, индивидуальная затрата или субъективная стоимость есть результатъ и отраженіе общественныхъ затратъ или соціальной стоимости. Выше мы видѣли, что индивидуальная полезность, вліяющая на цѣнность, есть отраженіе соціальной полезности; подобно этому, какъ увидимъ ниже, и индивидуальная стоимость, вліяющая на цѣнность, есть отраженіе соціальной стоимости. Когда мы продаемъ какую-либо вещь, мы получаемъ за нее не столько, сколько хотимъ, а сколько опредѣляется обществомъ, какъ цѣлымъ. Прокормъ данной лошади можетъ обойтись намъ дешевле, чѣмъ прокормъ коровы, но это еще не даетъ намъ возможности продать корову дороже обычной цѣны лошади. Наша индивидуальная оцѣнка имѣетъ значеніе лишь постольку, поскольку она вліяетъ на общую соціальную оцѣнку. Каждый человѣкъ стремится обезпечить себѣ возможно большее удовлетвореніе сверхъ затраченной стоимости; но послѣдняя опредѣляется не имъ, а обществомъ. Фермеръ откажется отъ разведенія коровъ, если затрачиваемая имъ стоимость превыситъ соціальный уровень, отраженный въ цѣнѣ.

82. Стоимость и полезность.

Непризнаніе того, что цѣнность есть соціальное понятіе, породило множество безплодныхъ споровъ. Такъ, Рикардо и его послѣдо-

ватели утверждаютъ, что цѣнность товара опредѣляется стоимостью его производства, тогда какъ по мнѣнію Джевонса и его школы цѣнность опредѣляется предѣльной полезностью. Правы и тѣ и другіе, но не въ томъ смыслѣ, въ какомъ они употребляютъ термины цѣнности, полезности и стоимости. Цѣнность измѣряется стоимостью производства, а не индивидуальной стоимостью, какъ думалъ Рикардо. Цѣнность опредѣляется предѣльной полезностью, а не индивидуальной, какъ думалъ Джевонсъ. Цѣнность измѣряется какъ стоимостью, такъ и полезностью, потому что, какъ мы видѣли выше, предѣльная соціальная стоимость всегда равна предѣльной соціальной полезности. Въ сущности говоря, послѣдователи Рикардо и Джевонса правы въ своихъ собственныхъ выводахъ и ошибаются, поскольку они отрицаютъ правильность выводовъ своихъ противниковъ. Поясним это.

Мы знаемъ, что основное свойство всѣхъ употребляемыхъ человѣкомъ благъ—это полезность. Но для того, чтобы благо имѣло цѣнность, одной полезности недостаточно. Цѣнность благъ обусловливается ограниченностью ихъ предложенія. Полезность, придающая благу цѣнность, есть предѣльная полезность. Если предложеніе неограничено, предѣльная полезность равна нулю. Итакъ, положительная предѣльная полезность зависитъ отъ ограниченности предложенія. Но если предложеніе блага ограничено, пріобрѣтеніе или воспроизведеніе его требуетъ извѣстныхъ затратъ или стоимости. Поэтому, измѣряя предѣльную полезность товара, мы въ дѣйствительности измѣряемъ стоимость его пріобрѣтенія. Отсюда видно, что мѣрой цѣнности слѣдуетъ считать либо полезность, либо стоимость. Такимъ образомъ, въ то время какъ предѣльная полезность является основной причиной цѣнности, въ томъ смыслѣ, что вещь, лишенная полезности, не можетъ имѣть цѣнности,—стоимость является не причиной цѣнности, а лишь одинаково хорошимъ мѣриломъ ея. Съ этой точки зрѣнія спорить о томъ, каково дѣйствительное мѣрило цѣнности, столь же безплодно, какъ и задаваться вопросомъ, какимъ образомъ измѣрить звукъ отъ удара молотка по колоколу. Съ замѣной даннаго колокола другимъ измѣнится и производимый имъ звукъ; при другомъ молоткѣ звукъ тоже будетъ иной. Въ такой же связи находятся въ экономической жизни спросъ и предложеніе. Когда мы говоримъ о полезности, мы имѣемъ въ виду лицо, нуждающееся въ ней,—т. е. мы имѣемъ въ виду спросъ. Когда мы говоримъ о стоимости, мы имѣемъ въ виду лицо, отчуждающее ее, — т. е. предложеніе. Но спросъ и предложеніе связаны между собою постояннымъ

взаимодѣйствіемъ: спросъ, хотя и отражаетъ собою полезность, измѣняется вмѣстѣ съ измѣненіемъ стоимости; а предложеніе, хотя и обусловливается стоимостью, измѣняется вмѣстѣ съ измѣненіемъ полезности. Утверждать, что цѣнность измѣряется только полезностью или только стоимостью, значило бы сказать половину истины, все равно, какъ если бы мы утверждали, что цѣнность опредѣляется только спросомъ или только предложеніемъ. Цѣнность выражаетъ собою отношеніе между спросомъ и предложеніемъ. Нельзя говорить о предѣльной полезности, не имѣя въ виду стоимости, и, наоборотъ, нельзя говорить о предѣльной стоимости, не имѣя въ виду полезности.

Однако, все это, повторяемъ, вѣрно лишь постольку, поскольку рѣчь идетъ о соціальной стоимости и соціальной полезности. Полезность блага для индивида вліяетъ на опредѣленіе цѣнности лишь въ той (обыкновенно безконечно малой) степени, въ какой индивидуальный выборъ или спросъ со стороны отдѣльныхъ лицъ вліяетъ на общественный спросъ. Тотъ фактъ, что на моемъ полѣ растетъ, напримѣръ, картофель, еще не избавляетъ меня отъ необходимости платить за картофель (если онъ мнѣ нуженъ) обыкновенную рыночную цѣну; равнымъ образомъ, если докторъ предписываетъ мнѣ питаться исключительно картофелемъ, то это еще не даетъ возможности торговцу брать съ меня за картофель выше рыночной цѣны. Спросъ, съ которымъ приходится считаться въ экономической жизни, это—совокупный, соціальный спросъ, зависящій отъ соціальной полезности.

Съ другой стороны, и стоимость, вліящая на цѣнность, не есть стоимость, затрачиваемая индивидуальнымъ производителемъ на производство даннаго товара. Работая при помощи устарѣвшихъ инструментовъ, я могу изготовить столъ, скажемъ, въ два дня, тогда какъ столяръ можетъ сдѣлать его въ два часа. Несмотря на это, я не получу за свой столъ больше, чѣмъ получитъ столяръ. При этомъ столяры получаютъ свою плату не за то, что они затрачиваютъ такое-то количество труда, а за то, что они сберегаютъ обществу жертву или стоимость, которую оно должно было бы затратить для изготовленія необходимыхъ ему столовъ. Не будь столяровъ, общество вынуждено было бы бросить какую-нибудь другую работу и посвятить часть своего времени производству столовъ. Вмѣсто того, чтобы заставлять каждаго своего члена работать по нѣскольку часовъ въ день надъ изготовленіемъ части стола, общество выдѣляетъ изъ своей среды особый классъ, занимающійся исключительно производствомъ столовъ. Однако, общество платитъ за столъ только сооб-

разно его предѣльной соціальной стоимости, и эта предѣльная стоимость представляетъ собою крайнюю жертву, какую общество готово принести ради пріобрѣтенія столовъ. Сумма, которую столяръ можетъ получить за свой столъ, должна быть согласована съ величиной этой общественной жертвы или затраты; такимъ образомъ, цѣнность товара стремится сдѣлаться эквивалентной (индивидуальной) стоимости его производства. Итакъ, выражаясь грубо, можно сказать, что цѣнность опредѣляется индивидуальнымъ трудомъ или стоимостью производства; но въ дѣйствительности стоимость производства не опредѣляетъ, а лишь выражаетъ собою цѣнность, опредѣляемую совокупностью всѣхъ общественныхъ силъ. Товаръ имѣетъ цѣнность не вслѣдствіе того, что въ него вложенъ трудъ того или иного лица, а вслѣдствіе доставляемой имъ общественной услуги, сберегающей обществу затраты на его производство. Если товаръ не доставляетъ этой услуги, онъ не имѣетъ никакой цѣнности, сколько бы труда ни было затрачено на его производство. Равнымъ образомъ, если на производство товара затрачивается меньше индивидуальнаго труда, товаръ будетъ имѣть меньшую цѣнность не потому, что уменьшилось количество индивидуальнаго труда, а потому, что предѣльная общественная затрата теперь меньше. Отсюда видно, что конечной причиной цѣнности является не стоимость, а полезность.

Итакъ, цѣнность можетъ быть опредѣлена какъ выраженіе либо предѣльной соціальной полезности, либо предѣльной соціальной жертвы, приносимой для пріобрѣтенія полезности. Цѣнность можетъ быть выражена въ величинахъ соціальной полезности или соціальной стоимости, такъ какъ ихъ предѣльныя степени равны между собою. Однако, индивидуальная стоимость вліяетъ на цѣнность лишь постольку, поскольку она согласуется съ соціальной полезностью, играющей роль высшаго рѣшающаго фактора. Вопросъ о взаимоотношеніи цѣнности и индивидуальной стоимости производства будетъ разсмотрѣнъ болѣе детально ниже.

83. Общественный излишекъ и прогрессъ.

Такъ какъ прогрессъ состоитъ въ достиженіи возможно большихъ результатовъ съ наименьшими затратами труда, то вопросы соціальной стоимости и общественнаго излишка (social surplus) пріобрѣтаютъ значеніе основной проблемы экономической науки. Подъ общественнымъ излишкомъ или прибавочной соціальной полезностью мы

понимаемъ превышеніе удовлетворенія надъ жертвой. Увеличеніе прибавочной полезности возможно, поэтому, въ двухъ случаяхъ: или когда увеличивается удовлетвореніе при тѣхъ же затратахъ, или же когда уменьшаются затраты, а удовлетвореніе остается неизмѣннымъ. Въ первомъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ проблемой потребленія, во второмъ—съ проблемой производства. Въ первомъ случаѣ мы подходимъ къ вопросу съ точки зрѣнія полезности, во второмъ—съ точки зрѣнія стоимости.

Общественный излишекъ можетъ увеличиться благодаря измѣненіямъ въ области потребленія. Затраты отдѣльныхъ лицъ, изъ которыхъ составляется общество, могутъ остаться тѣ же, но, благодаря умѣлому удовлетворенію своихъ потребностей, они могутъ добиться большаго излишка. Приготовленіе хорошаго обѣда стоитъ иногда столькихъ же усилій, какъ и приготовленіе плохого обѣда, но удовлетвореніе, доставляемое въ первомъ случаѣ, конечно, больше. Общественный излишекъ можетъ значительно увеличиться вмѣстѣ съ улучшеніемъ способовъ удовлетворенія общественныхъ потребностей.

Но если одна и та же затрата усилій можетъ доставить различное удовлетвореніе, то часто случается и такъ, что одно и то же удовлетвореніе получается при различной затратѣ усилій. Рѣшающимъ факторомъ является здѣсь не потребленіе, а производство. Все, что уменьшаетъ стоимость производства, увеличиваетъ на ту же величину общественный излишекъ. Если обѣдъ, стоившій раньше одинъ долларъ, можетъ быть полученъ теперь за пятьдесятъ центовъ, то намъ придется работать для пріобрѣтенія обѣда меньше, или же, работая по-прежнему, мы сумѣемъ употребить оставшіеся полъ-доллара на что-либо другое. Цивилизація зависитъ отъ роста нашихъ потребностей. Но въ большинствѣ случаевъ появленіе новой потребности требуетъ новыхъ добавочныхъ усилій для ея удовлетворенія. Если затрата усилій увеличивается пропорціонально росту потребностей, никакого общественнаго излишка, въ сравненіи съ прежнимъ, не получится. Но какъ только становится возможнымъ удовлетворить старую потребность съ меньшей затратой усилій, величина общественнаго излишка возрастаетъ, такъ какъ часть усилій, затрачивавшихся на удовлетвореніе старой потребности, можетъ быть теперь направлена на удовлетвореніе какой-либо новой потребности. Та же затрата энергіи дастъ намъ бо̀льшіе результаты. Уменьшеніе соціальной стоимости является важнѣйшимъ факторомъ въ созданіи общественнаго излишка.

Измѣненія въ области потребленія, важныя и сами по себѣ, прі-

обрѣтаютъ особенное значеніе тѣмъ, что они порождаютъ измѣненія въ области производства. Но мы уже знаемъ, что совершенно не существенно, называемъ ли мы общественный излишекъ прибавочной полезностью потребителя или прибавочной полезностью производителя. Нѣтъ также существенной разницы и тогда, когда мы говоримъ, что прогрессъ обусловливается уменьшеніемъ стоимости или же что онъ обусловливается возрастаніемъ полезности. Общественный излишекъ—это результатъ борьбы человѣка съ природой, превышеніе результата надъ усиліями. Чтобы увеличить общественный излишекъ, надо увеличить результатъ и уменьшить усилія, т. е. увеличить полезности и уменьшить стоимости.

Но для прогресса требуется нѣчто большее, чѣмъ простое возрастаніе общественнаго излишка. Правда, безъ такого излишка сколько-нибудь высокое развитіе цивилизаціи невозможно: гдѣ энергія общества всецѣло тратится на добываніе насущныхъ средствъ къ существованію, тамъ нѣтъ достаточно простора для развитія высшихъ сторонъ жизни. Неразвитое общество тѣмъ и отличается отъ культурнаго, что въ первомъ общественный излишекъ весьма незначителенъ. Но одного производства богатства еще недостаточно. Если не обратить вниманія и на проблему распредѣленія, общественный излишекъ можетъ очутиться въ рукахъ привилегированнаго меньшинства, тогда какъ масса населенія будетъ лишена возможности пользоваться его благодѣяніями. Истинно-демократическій строй, какъ въ промышленности, такъ и въ политической жизни, требуетъ не того, чтобы всѣ люди были равны между собою, а того, чтобы каждый человѣкъ имѣлъ равные шансы на развитіе своихъ природныхъ дарованій. Проблема общественнаго прогресса заключается въ томъ, какъ примирить возможно большее общественное производство съ возможно лучшимъ соціальнымъ распредѣленіемъ; какимъ образомъ создать постоянно растущій общественный излишекъ и въ то же время обезпечить его равномѣрное распредѣленіе. Безъ послѣдняго мы легко можемъ подпасть подъ власть плутократіи; безъ перваго мы едва-ли можемъ подняться выше стадіи варварства.

ГЛАВА XIV.

Капитализація цѣнности.

84. Литература.

J. B. Clark, Distribution of Wealth (1899), гл. IX; F. A. Fetter, Principles (1904), ч. I, отд. C; T. Veblen, Theory of Business Enterprise (1904), гл. V—VI; M. Pantaleoni, Pure Economics (1898), ч. III, гл. III, § 5; E. v. Böhm-Bawerk, Positive Theory of Capital (1891), кн. V, гл. I—II; F. v. Wieser, Natural Value (1893), кн. IV, гл. VII; H. Sidgwick, Principles (1883), II, гл. VI; J. S. Hobson, Economics of Distribution (1900), гл. IV; Irving Fisher, What is Capital (Econ. Journ., VI, 1896); C. A. Tuttle, Real Capital Concept (Quart. Journ. Econ., XVIII, 1903); W. Z. Ripley, Capitalization of Public Service Corporations (Ibid., XV, 1901); E. S. Meade, Trust Finance (1903), гл. XVI; R. M. Hurd, Principles of City Land Values (1903), гл. IX

85. Цѣнность и рента.

Мы знаемъ уже, что цѣнность блага обусловливается, въ конечномъ счетѣ, доставляемымъ имъ удовлетвореніемъ и что цѣна есть денежный эквивалентъ этого удовлетворенія. Нѣкоторыя блага служатъ намъ лишь на одинъ разъ: польза пищи сказывается лишь въ моментъ ея потребленія. Другія вещи оказываютъ болѣе продолжительную службу: костюмъ, прежде чѣмъ износиться, можетъ прослужить намъ нѣсколько сезоновъ; машиной можно пользоваться годы, домомъ—десятки лѣтъ. Наконецъ, нѣкоторые предметы допускаютъ постоянное пользованіе. Участокъ городской земли можетъ служить въ качествѣ плаца для построекъ, пока существуетъ данный городъ; право трамвайной компаніи на извѣстную часть городской земли остается неизмѣннымъ въ теченіе десятковъ лѣтъ, хотя носители этого права могутъ за это время перемѣниться.

Вещи могутъ продаваться двояко: можно уступить право пользованія вещью на время или навсегда. Если я спрашиваю: какова цѣна экипажа?—владѣлецъ отвѣчаетъ мнѣ: десять долларовъ въ день, если онъ имѣетъ въ виду плату за пользованіе экипажемъ въ теченіе дня, или—тысяча долларовъ, если онъ подразумѣваетъ пользованіе экипажемъ, пока онъ не износится или не сломается. Плата за пользованіе вещью въ теченіе ограниченнаго срока называется рентой. Можно отдавать въ наемъ лошадь на часъ, или костюмъ на вечеръ,

или пишущую машину на мѣсяцъ, или домъ на годъ и болѣе. Строго говоря, употребляя слово «рента» (rent), мы разсматриваемъ сдѣлку съ точки зрѣнія того, кто передаетъ право пользованія и получаетъ взамѣнъ періодическій доходъ (redditus); тогда какъ, употребляя слово «нанимать» (hire), мы разсматриваемъ сдѣлку съ точки зрѣнія того, кто перенимаетъ право временнаго пользованія. Обыкновенно, однако, подобное различіе не проводится, и слово hire и rent употребляются въ тождественномъ смыслѣ. Подъ вліяніемъ соціальныхъ силъ, обусловливающихъ обмѣнъ, стоимость пользованія становится денежной рентой, получаемой владѣльцемъ или уплачиваемой арендаторомъ. Доходность вещи—это рента, получаемая или уплачиваемая за пользованіе ею.

Иногда слово «рента» примѣняется лишь къ нѣкоторымъ ея разновидностямъ. Такъ, напримѣръ, въ Англіи, гдѣ еще въ восемнадцатомъ столѣтіи земля составляла главную форму помѣщенія капиталовъ, рента сдѣлалась синонимомъ земельной ренты: подъ рентой понимались доходы съ земельныхъ владѣній. Вслѣдствіе этого, теорія ренты, выработанная англійскими экономистами, получила нѣсколько своеобразное значеніе. Напротивъ того, Франція наканунѣ революціи достигла бо́льшихъ успѣховъ въ области финансовыхъ предпріятій, и слово rentes означало доходы капиталистовъ; даже и въ настоящее время рантье—это человѣкъ, живущій доходами съ капитала. Какъ общая экономическая категорія, рента означаетъ періодическій доходъ (исчисляемый нынѣ въ деньгахъ), получаемый за пользованіе въ теченіе опредѣленнаго срока землей, общественными имуществами или чѣмъ-либо инымъ. Рента можетъ быть разсматриваема съ трехъ точекъ зрѣнія. 1) Съ точки зрѣнія экономическаго блага, рента есть продуктъ: польза вещи есть ея продуктъ или рента. 2) Съ точки зрѣнія владѣльца, рента есть доходъ отъ передачи пользованія вещью. 3) Съ точки зрѣнія арендатора, рента есть стоимость или плата за право пользованія. Люди уплачиваютъ ренту потому, что получаютъ взамѣнъ доходъ въ формѣ пользованія пріобрѣтаемой вещью. Итакъ, рента является въ одно и то же время продуктомъ, доходомъ и стоимостью.

Когда право пользованія благомъ передается нами не на время, а навсегда, мы часто говоримъ о рыночной или продажной цѣнности, въ отличіе отъ рентной цѣнности. Строго говоря, это противоположеніе неправильно. Когда мы отдаемъ что-либо въ наемъ, мы также имѣемъ дѣло съ продажной цѣнностью; но въ такомъ случаѣ продается не право постояннаго пользованія, а лишь право пользо-

ванія на извѣстный срокъ. Иногда употребляется также терминъ имущественной цѣнности (property value), въ отличіе отъ рентной цѣнности. Положительная сторона этой терминологіи заключается въ томъ, что, пока мы владѣемъ собственностью, мы владѣемъ и правомъ пользованія ею, какъ въ настоящемъ, такъ и въ будущемъ; отрицательная сторона ея состоитъ въ томъ, что собственность—юридическое понятіе, тогда какъ рента—понятіе экономическое. Рента также представляетъ одну изъ разновидностей собственности. Дѣйствительное различіе, какъ уже было указано выше (§ 6), существуетъ лишь между капитальной и рентной цѣнностью. Когда мы продаемъ право пользованія вещью, на время или навсегда, мы вычисляемъ ея капитальную цѣнность. Выражаясь грубо, мы въ первомъ случаѣ отдаемъ вещь въ наемъ, а во второмъ—продаемъ ее; но, строго говоря, мы продаемъ въ обоихъ случаяхъ съ той лишь разницей, что въ первомъ случаѣ пользованіе ограничено, во второмъ же—неограничено.

Теперь возникаетъ вопросъ, каково взаимоотношеніе между рентной и капитальной цѣнностью и какимъ образомъ исчисляется послѣдняя.

86. Законъ обезцѣненія.

Долговѣчность экономическихъ благъ относительна. На одномъ полюсѣ находятся блага, уничтожающіяся сейчасъ же послѣ перваго ихъ употребленія, напримѣръ, бумажныя салфетки, яблоки и т. п.; на другомъ—земельные участки, могущіе служить опорой для зданій въ теченіе безконечно долгаго времени. Между этими двумя крайностями расположена вся масса циркулирующихъ въ современномъ обществѣ благъ. Всѣ они раньше или позже изнашиваются и теряютъ свою полезность. Иногда обезцѣненіе совершается быстро (платье изъ легкаго шелка); иногда вещь отличается большею долговѣчностью (современныя машины); иногда же онѣ чрезвычайно долговѣчны (современные многоэтажные дома изъ стали и стекла). Но, во всякомъ случаѣ, предметъ, предназначенный для постояннаго пользованія, нуждается отъ времени до времени въ ремонтѣ. Ничто не гарантировано отъ разрушенія: даже земля, какъ увидимъ ниже (§ 132), можетъ считаться неуничтожаемой лишь въ томъ смыслѣ, что остаются неизмѣнными ея размѣры.

Очевидно, что капитальная цѣнность блага зависитъ отъ числа

рентныхъ цѣнностей, за вычетомъ, конечно, стоимости изнашиванія. Когда вещь уничтожается послѣ перваго же употребленія, капитальная и рентная цѣнности совпадаютъ: въ такомъ случаѣ рентная цѣнность равна капитальной. Нельзя купить право на употребленіе угля (хотя бы на одинъ разъ), не купивъ самого угля. Въ данномъ случаѣ цѣнность изнашиванія равна всей цѣнности блага, уничтожающагося послѣ перваго же употребленія. Тамъ же, гдѣ благо допускаетъ неоднократное употребленіе, рентная и капитальная цѣнности различны. Когда обезцѣненіе происходитъ быстро, различіе это не велико. Гребное судно быстро изнашивается и портится иногда послѣ перваго же употребленія. Судно, продажная цѣнность котораго равна шестидесяти долларамъ, часто отдается въ наемъ за тридцать долларовъ въ теченіе одного лѣта: продажная или капитальная цѣнности лишь вдвое больше рентной. Судно можетъ продержаться нѣсколько лѣтъ, но чѣмъ дальше, тѣмъ больше оно нуждается въ ремонтѣ и тѣмъ меньше доставляемый имъ чистый доходъ, пока, наконецъ, затраты на ремонтъ не превысятъ дохода и судно не будетъ выброшено, какъ негодное: оно теперь не имѣетъ никакой капитальной цѣнности, такъ какъ не можетъ доставить рентной цѣнности. Тамъ, гдѣ возможно сравнительно долгое пользованіе (напр., хорошо выстроенный домъ), продажная цѣнность часто въ десять или въ двадцать разъ больше ежегодной рентной цѣнности. Новый домъ можетъ не нуждаться въ починкѣ въ теченіе четырехъ или пяти лѣтъ, но съ каждымъ послѣдующимъ годомъ расходы на ремонтъ становятся все больше, пока и здѣсь не наступаетъ время, когда расходы становятся больше доходовъ. Чтобы предохранить себя отъ результатовъ обезцѣненія, коммерческіе люди учреждаютъ фондъ погашенія. Ежегодно откладывается часть дохода для погашенія обезцѣненія, такъ что къ концу періода накопляется сумма, достаточная для погашенія расходовъ по возстановленію недвижимости. Другими словами, ремонтъ можетъ производиться изъ года въ годъ, или же расходы по ремонту накопляются въ видѣ особаго фонда, который затрачивается разомъ по истеченіи періода существованія даннаго недвижимаго имущества. Тамъ гдѣ ремонтъ невозможенъ, напримѣръ въ копяхъ, ежегодная рента все же должна превышать ренту съ обычной земли, такъ какъ минеральный запасъ въ копяхъ долженъ въ концѣ концовъ истощиться и часть ренты должна пойти или въ фондъ погашенія или на возмѣщеніе убытковъ, связанныхъ съ исчезновеніемъ рентной цѣнности.

Итакъ, отношеніе между капитальной и рентной цѣнностями опре-

дѣляется степенью долговѣчности блага или количествомъ послѣдовательно доставляемыхъ имъ рентныхъ цѣнностей. Капитальная рента зависитъ отъ чистой, а не отъ валовой ренты; иными словами, она зависитъ отъ количества послѣдовательно поступающихъ валовыхъ доходовъ минусъ расходы по ремонту. Складывая цифры валовой ренты и вычитая изъ полученной суммы фондъ погашенія, мы получимъ величину капитальной цѣнности. Отношеніе между капитальной и рентной цѣнностями зависитъ, прежде всего, отъ количества послѣдовательно поступающихъ рентныхъ цѣнностей.

Этимъ мы не хотимъ сказать, что болѣе долговѣчныя блага имѣютъ и бо́льшую капитальную цѣнность: желѣзо менѣе цѣнно, чѣмъ шелкъ, хотя и отличается большей прочностью. Мы хотимъ лишь сказать, что когда валовая рента двухъ благъ одинакова,—т. е. когда цѣна, уплачиваемая за пользованіе ими въ теченіе опредѣленнаго періода, одна и та же,—различіе въ ихъ капитальныхъ цѣнностяхъ объясняется тѣмъ, сколько разъ можно отдать данную вещь въ наемъ на опредѣленный срокъ. Домъ и лошадь могутъ доставлять одну и ту же ренту, напримѣръ, двадцать долларовъ въ мѣсяцъ, хотя продажная цѣнность дома значительно выше, чѣмъ цѣнность лошади. И домъ и лошадь не имѣли бы никакой капитальной цѣнности, если бы они не приносили рентной цѣнности. Рентныя цѣнности обоихъ одинаковы, такъ какъ предѣльная полезность мѣсячнаго употребленія въ обоихъ случаяхъ одна и та же; иначе говоря, члену данной экономической группы лошадь доставляетъ въ общемъ столько же удовлетворенія, сколько и домъ. Но капитальная цѣнность лошади, въ сравненіи съ домомъ, меньше, такъ какъ она скорѣе изнашивается, т. е. пользованіе ею не столь продолжительно.

Капиталъ—это капитализированный доходъ. Капитальная цѣнность—это сумма или запасъ рентныхъ цѣнностей; чѣмъ больше число рентныхъ цѣнностей, доставляемыхъ даннымъ благомъ, тѣмъ больше его капитальная цѣнность въ сравненіи съ рентой. Отношеніе между капитальной и рентной цѣнностями зависитъ, прежде всего, отъ степени прочности или долговѣчности даннаго блага.

87. Оцѣнка цѣнностей, реализуемыхъ въ будущемъ.

До наступленія періода цивилизаціи человѣкъ живетъ исключительно настоящимъ. Его потребности отличаются спазмодическимъ характеромъ; достаточно ему удовлетворить насущныя потребности, и онъ

уже не думаетъ о завтрашнемъ днѣ. По мѣрѣ роста культуры люди проявляютъ больше благоразумія и предусмотрительности. Заботу о будущемъ можно встрѣтить даже среди высшихъ представителей животнаго царства, напр., среди муравьевъ, пчелъ и бѣлокъ: они обыкновенно оставляютъ часть своей пищи въ видѣ запаса на будущее время. По мнѣнію философовъ, истинная прелесть жизни заключается въ предвидѣніи будущаго и въ размышленіяхъ о прошедшемъ. Это вѣрно только въ примѣненіи къ высокоразвитымъ натурамъ, да и то лишь отчасти. Для большинства человѣчества насущныя нужды и интересы дня играютъ первостепенную доминирующую роль.

Благодаря этой психологической особенности, люди склонны придавать большее значеніе удовлетворенію потребностей въ настоящемъ, чѣмъ въ будущемъ. Они слѣдуютъ пословицѣ: «лучше синица въ руки, чѣмъ журавль въ небѣ». Наши разсчеты на будущее болѣе или менѣе непрочны, такъ какъ, кромѣ настоящаго, мы ни въ чемъ не можемъ быть абсолютно увѣрены. Въ будущемъ могутъ измѣниться и наши потребности и способы ихъ удовлетворенія. Настоящія потребности и ихъ удовлетвореніе могутъ быть точно измѣрены, такъ какъ они представляютъ собою вполнѣ опредѣленную величину. Напротивъ того, будущія потребности и ихъ удовлетвореніе не могутъ быть измѣрены съ той же точностью, въ виду возможныхъ съ теченіемъ времени измѣненій. Благодаря этому, будущія блага оцѣниваются нами ниже настоящихъ; мы какъ бы производимъ «дисконтъ будущаго», вычитая часть будущаго удовлетворенія.

Законъ низшей оцѣнки цѣнностей, реализуемыхъ въ будущемъ, составляетъ часть болѣе широкаго закона, съ одной стороной котораго мы уже познакомились выше. Всѣ чувственныя впечатлѣнія могутъ быть сведены къ двумъ факторамъ—пространству и времени. Когда мы примѣняемъ къ экономической жизни представленіе пространства, передъ нами выступаетъ законъ убывающей «пространственной» полезности (space utility): каждый новый инкрементъ благъ, существующихъ въ пространствѣ, имѣетъ, какъ мы уже знаемъ (§ 73), все убывающее значеніе. Когда мы примѣняемъ къ экономической жизни представленіе времени, передъ нами выступаетъ законъ убывающей полезности времени (time utility): каждая новая отсрочка удовлетворенія потребности все болѣе уменьшаетъ для насъ его цѣнность. То, что существуетъ внѣ пространства и времени, не можетъ имѣть полезности. Увеличьте элементъ пространства, т. е. предложеніе товаровъ,—и вы уменьшите ихъ предѣльную полезность; увеличьте

элементъ времени, т. е. отсрочьте удовлетвореніе потребности,—и вы опять-таки уменьшите предѣльную полезность. Въ первомъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ предѣломъ пространства, во второмъ—съ предѣломъ времени; но результатъ въ обоихъ случаяхъ одинъ и тотъ же. Увеличьте до опредѣленнаго уровня предложеніе товаровъ,—и предѣльная полезность или цѣнность исчезнетъ, какъ исчезнетъ она и въ томъ случаѣ, если вы увеличите до извѣстнаго предѣла отсрочку удовлетворенія потребностей.

Итакъ, непосредственное удовлетвореніе потребностей цѣнится нами обыкновенно выше, чѣмъ удовлетвореніе ихъ въ будущемъ. По мѣрѣ того, какъ пользованіе благомъ отходитъ все дальше въ глубину будущаго, цѣнность его становится все меньше и, наконецъ, совершенно исчезаетъ. Поэтому, хотя благо, имѣющее въ настоящій моментъ рентную цѣнность, можетъ доставлять ее и въ будущемъ, теперешняя оцѣнка каждой изъ этихъ будущихъ рентныхъ цѣнностей прогрессивно убываетъ. Такъ какъ капитальная цѣнность есть не что иное, какъ оцѣнка въ настоящій моментъ всѣхъ будущихъ рентныхъ цѣнностей, то очевидно, что несоразмѣрность между рентной и капитальной цѣнностями не зависитъ исключительно отъ степени долговѣчности блага, ибо чѣмъ благо долговѣчнѣе, тѣмъ ниже теперешняя оцѣнка его отдаленной пользы, такъ что въ извѣстный моментъ ростъ долговѣчности или прочности не вызоветъ никакого увеличенія цѣнности. Предположимъ, что участокъ земли подъ постройки даетъ опредѣленную ренту, и есть всѣ основанія думать, что онъ будетъ доставлять эту ренту въ теченіе неопредѣленнаго періода времени. Тѣмъ не менѣе, при продажѣ участка за него можно получить, въ видѣ капитальной цѣнности, сумму, эквивалентную рентной цѣнности, увеличенной лишь въ двадцать или двадцать пять разъ. Здѣсь не произошло обезцѣненія земли, земля не износилась, здѣсь нѣтъ также необходимости въ фондѣ погашенія, и тѣмъ не менѣе за землю можно получить сумму, лишь въ двадцать разъ бо́льшую ежегодной ренты, хотя есть всѣ основанія думать, что эта рента будетъ получаться въ теченіе болѣе двадцати лѣтъ.

Итакъ, отношеніе между рентной и капитальной цѣнностями обусловливается двумя факторами—закономъ паденія цѣнности (обезцѣненія) и закономъ низшей оцѣнки цѣнностей, реализуемыхъ въ будущемъ. Съ одной точки зрѣнія, чѣмъ долговѣчнѣе благо и чѣмъ больше число грядущихъ пользованій имъ, тѣмъ больше несоразмѣрность между рентной и капитальной цѣнностями; съ другой точки зрѣнія, чѣмъ долговѣчнѣе благо и чѣмъ отдаленнѣе пользованіе имъ,

тѣмъ указанная несоразмѣрность меньше. Соединяя оба эти положенія вмѣстѣ, мы можемъ сказать, что капитальная цѣнность есть результатъ суммированія теперешнихъ оцѣнокъ каждой изъ послѣдующихъ рентныхъ цѣнностей. Если данное благо доставляетъ двѣ равныя годовыя рентныя цѣнности, то капитальная цѣнность будетъ нѣсколько меньше удвоенной первой рентной цѣнности; если можно ожидать трехъ рентныхъ цѣнностей, капитальная цѣнность будетъ нѣсколько меньше утроенной первой рентной цѣнности. Инкременты, образующіе капитальную цѣнность, постепенно уменьшаются и, наконецъ, совершенно исчезаютъ.

88. Законъ убывающей доходности.

До сихъ поръ мы имѣли дѣло съ потребительными благами, т. е. съ предметами непосредственнаго потребленія, и констатировали, что цѣнность ихъ обусловливается доставляемымъ ими удовлетвореніемъ. Есть, однако, блага, которыя не доставляютъ непосредственнаго удовлетворенія, а употребляются лишь какъ орудія производства. Ихъ называютъ, поэтому, посредственными или производственными благами, или просто орудіями производства. Очевидно, что подобно тому, какъ капитальная цѣнность потребительныхъ благъ обусловливается величиной ихъ рентныхъ цѣнностей, подобно этому и цѣнность производственныхъ благъ обусловливается цѣнностью ихъ продуктовъ— потребительныхъ благъ. Цѣнность сырья обусловливается цѣнностью готовыхъ товаровъ. Цѣнность желѣзной руды зависитъ отъ цѣнности гвоздей, листового желѣза и другихъ желѣзныхъ издѣлій. Цѣнность труда зависитъ отъ цѣнности производимыхъ имъ продуктовъ. Цѣнность возникаетъ при непосредственномъ удовлетвореніи человѣческихъ потребностей и, переходя черезъ рядъ вещей, доходитъ до своего первоисточника, вызвавшаго ее къ жизни.

Основной законъ цѣнности—это законъ убывающей полезности. Удовлетвореніе, доставляемое послѣдующими инкрементами потребительнаго блага, уменьшается вмѣстѣ съ увеличеніемъ его количества. Когда же мы сравниваемъ полезность различныхъ инкрементовъ производственныхъ благъ или орудій производства,—передъ нами выступаетъ законъ убывающей доходности. Вмѣсто убывающей полезности непосредственныхъ услугъ, доставляемыхъ потребительнымъ благомъ, мы имѣемъ дѣло съ убывающей доходностью производственнаго блага, при помощи котораго изготовляются предметы

потребленія. Работая на одномъ станкѣ, человѣкъ вырабатываетъ опредѣленное количество ткани. Работая на двухъ станкахъ, онъ вырабатываетъ вдвое больше, а можетъ быть и болѣе, чѣмъ вдвое; дайте ему четыре станка — и выработка увеличится вчетверо. Но когда число станковъ достигнетъ извѣстнаго предѣла, постановка новыхъ станковъ, сверхъ этого предѣла, ослабитъ энергію работника и вызоветъ съ его стороны рядъ ошибокъ. Общая производительность можетъ увеличиться, но производительность каждаго станка уменьшится, пока, наконецъ, постановка новыхъ станковъ вовсе не увеличитъ общей производительности. Положеніе нисколько не измѣнится, если вмѣсто станковъ мы увеличимъ число рабочихъ. Увеличеніе работы сверхъ извѣстнаго предѣла влечетъ за собою относительное уменьшеніе результатовъ труда. Гребецъ можетъ увеличить скорость лодки, налегая сильнѣе на весла; но послѣ извѣстнаго предѣла увеличеніе усилій со стороны гребца не повлечетъ за собою увеличенія скорости. Увеличеніе числа гребцовъ нисколько не мѣняетъ дѣла. При двухъ гребцахъ лодка не будетъ двигаться въ два раза скорѣе, чѣмъ при одномъ, при четырехъ гребцахъ она не будетъ двигаться въ два раза скорѣе, чѣмъ при двухъ. Просторный омнибусъ можетъ вмѣстить больше публики; но когда онъ увеличенъ до извѣстнаго предѣла, становится выгоднѣе купить новый омнибусъ, чѣмъ увеличить еще болѣе размѣры стараго. На данномъ земельномъ участкѣ можетъ быть выгодно увеличить количество рабочихъ и удобренія и улучшить качество машины; но послѣ извѣстнаго предѣла дальнѣйшія затраты труда и капитала начтутъ приносить относительно меньшіе результаты. Законъ убывающей доходности универсаленъ; онъ представляетъ собою лишь въ иной формѣ законъ убывающей полезности. Послѣдній покоится на ограниченности человѣческой природы, первый же обусловливается ограниченностью окружающей человѣка обстановки. Доходъ отъ производственнаго блага или орудія производства вполнѣ аналогиченъ доходности или полезности потребительнаго блага. Рѣшающимъ элементомъ и здѣсь и тамъ является относительная способность удовлетворять человѣческія потребности.

Подобно тому, какъ законъ убывающей полезности приводитъ насъ къ понятію предѣльной полезности—основѣ всякой цѣнности,— такъ и законъ убывающей доходности приводитъ къ понятію предѣльной утилизаціи. Здѣсь имѣется въ виду предѣлъ, сверхъ котораго всякое добавочное усиліе не даетъ достаточныхъ результатовъ. Этотъ предѣлъ можетъ быть интенсивнымъ или экстенсивнымъ. Если мы

усаживаемъ больше публики въ одинъ и тотъ же омнибусъ, или пускаемъ больше поѣздовъ по той же линіи, или заставляемъ рабочаго присматривать за бо̀льшимъ числомъ станковъ, или кладемъ больше удобренія на одномъ и тоѣъ же участкѣ земли, мы увеличиваемъ интенсивную утилизацію, пока не будетъ, наконецъ, достигнутъ интенсивный предѣлъ, при которомъ всякіе новые расходы или новыя усилія не будутъ компенсироваться добавочными доходами. Переполненіе омнибусовъ можетъ заставить пассажировъ прибѣгнуть къ другимъ средствамъ передвиженія; увеличеніе числа поѣздовъ можетъ повести къ частымъ крушеніямъ; увеличеніе количества станковъ можетъ повлечь за собою бо̀льшую порчу матеріала; улучшеніе удобренія можетъ оказаться несоразмѣрно дорогимъ. Въ такихъ случаяхъ владѣлецъ найдетъ для себя болѣе выгоднымъ купить новый омнибусъ, выстроить новый желѣзнодорожный путь, нанять больше рабочихъ или расширить площадь своихъ земельныхъ владѣній. Это будетъ экстенсивная утилизація; ее можно продолжать вплоть до экстенсивнаго предѣла, сверхъ котораго становится уже невыгоднымъ закупать новые омнибусы, строить новый путь, увеличивать число рабочихъ или расширять земельную площадь. Предѣлъ—интенсивный либо экстенсивный—достигается благодаря закону убывающей доходности. Какъ цѣнность всякаго потребительнаго блага зависитъ отъ его предѣльной полезности, такъ и цѣнность всякаго производственнаго блага или орудія производства зависитъ отъ его предѣльной производительности, т. е. отъ его производительности при предѣльной утилизаціи.

89. Формы цѣнности.

Все, что покупается или продается на рынкѣ, можетъ быть раздѣлено на четыре группы: во-первыхъ, человѣческія услуги, оказываемыя представителями физическаго и умственнаго труда; во-вторыхъ, конкретныя блага — производственныя или потребительныя; въ-третьихъ, обязательства и привилегіи всевозможнаго рода; въ-четвертыхъ, капитальный фондъ.

Что касается первой группы, то очевидно, что продавать можно лишь временное пользованіе услугой. Услуга — это приложеніе нашихъ силъ и способностей; пріобрѣтая услугу, мы не покупаемъ самого источника этихъ силъ. Поэтому, продажная цѣнность экономическаго блага (услуги) равна ея рентной цѣнности. Можно нани-

мать человѣка, подобно тому, какъ мы беремъ на прокатъ піанино. Если мы нанимаемъ его для выполненія опредѣленной работы, мы оплачиваемъ услугу; нанимая его на срокъ—поденно, помѣсячно или на годъ, — мы оплачиваемъ ограниченный рядъ услугъ. Купить разомъ всѣ услуги человѣка можно лишь тогда, когда онъ — рабъ, т. е. имѣетъ опредѣленную денежную цѣнность, подобно другимъ видамъ движимой собственности. Въ свободномъ государствѣ никто не согласится на отчужденіе за опредѣленную валовую сумму всѣхъ своихъ будущихъ услугъ. Плата за человѣческія услуги обыкновенно не называется арендной платой (rent), хотя часто приходится слышать объ итальянскихъ padrone въ Америкѣ, «заарендовывающихъ» своихъ соотечественниковъ-иммигрантовъ, или о тюремныхъ смотрителяхъ въ южныхъ штатахъ, законтрактовывающихъ своихъ заключенныхъ. Обыкновенно доходъ, приносимый человѣческими услугами, называется заработной платой (а въ примѣненіи къ интеллигентному труду — жалованіемъ или гонораромъ). Заработная плата всегда является доходомъ; она никогда не бываетъ капиталомъ и не можетъ быть капитализирована, исключая только случая рабства; только въ этомъ случаѣ и можно говорить о человѣкѣ, какъ о капиталѣ.

Слѣдующія двѣ группы, хотя и значительно отличаются одна отъ другой, могутъ быть соединены вмѣстѣ на томъ основаніи, что обѣ онѣ обладаютъ какъ рентной, такъ и капитальной цѣнностью. Земельный участокъ, корабль и патентное право могутъ быть сдаваемы въ аренду или же проданы за опредѣленную валовую сумму. Доходъ съ нихъ всегда представляетъ собою ренту, хотя рента можетъ быть и капитализирована.

Наконецъ, четвертая группа — это общій капитальный фондъ, капиталъ вообще (general fund of capital), въ противоположность индивидуальнымъ экономическимъ благамъ, обладающимъ капитальной цѣнностью. Подобно тому, какъ общее понятіе богатства подразумѣваетъ совокупность составляющихъ его конкретныхъ благъ, а общее понятіе труда охватываетъ всѣхъ индивидуальныхъ тружениковъ, такъ и общее понятіе капитала есть совокупность частныхъ, индивидуальныхъ капиталовъ (pieces of capital). Отношеніе между капиталомъ, какъ общимъ понятіемъ, и индивидуальными капиталами такое же, какъ между стадомъ и овцами или между лѣсомъ и деревьями. Въ составѣ овецъ и деревьевъ происходятъ постоянныя перемѣны, одни экземпляры замѣщаются другими; но стадо или лѣсъ все же остаются, хотя составляющіе ихъ элементы мѣняются. Въ качествѣ фонда богатства, капиталъ — это воплощеніе цѣнности или

покупательной силы, а деньги—это мѣра общей покупательной силы. Понятно, поэтому, что капиталъ, въ качествѣ фонда цѣнности, можетъ принять форму денегъ, представляющихъ собою эту цѣнность. Нельзя купить стада овецъ, не покупая въ то же время и самихъ овецъ, тогда какъ при посредствѣ денегъ и кредита можно пріобрѣсть капиталъ въ формѣ общей покупательной силы и затѣмъ употребить его на что угодно. Мы можемъ употребить его на производство, выстроивъ фабрику, или на потребленіе, купивъ, напримѣръ, яхту. Мы можемъ пріобрѣсть на свой капиталъ конкретныя блага, напр., машины и земли, или привилегіи, напримѣръ, патентное право. Поэтому, пріобрѣтая капиталъ вообще, мы покупаемъ право на удовлетвореніе любой потребности, отнюдь не ограниченное тѣмъ индивидуальнымъ благомъ, въ которомъ временно овеществленъ нашъ капиталъ. Польза овцы ограничена; польза же капитала, воплощеннаго въ овцѣ, потенціально безгранична, такъ какъ капиталъ можетъ принять любую форму, по нашему желанію.

Поэтому, когда мы покупаемъ право временнаго пользованія индивидуальнымъ экономическимъ благомъ, мы платимъ ренту; когда же мы покупаемъ право временнаго пользованія капитальнымъ фондомъ, капиталомъ вообще, мы платимъ процентъ. Процентъ—это (обобщенная-commuted) рента, подобно тому, какъ капиталъ—это капитализированный доходъ. Вмѣсто того, чтобы занимать конкретное благо (индивидуальный капиталъ) и платить за него ренту, мы занимаемъ капитальный фондъ или капиталъ вообще, и платимъ за него проценты. Проценты уплачиваются не за деньги, а за капиталъ, воплощенный въ деньгахъ, и даже не за капиталъ, а за услуги, доставляемыя конкретными благами, въ которыя можетъ быть превращенъ капиталъ. Процентъ на капиталъ основывается на рентѣ, доставляемой индивидуальными формами капитала. Сложивъ чистую ренту, доставляемую всѣми существующими благами (индивидуальными капиталами), мы получимъ общую сумму процента. Въ каждый данный моментъ общая сумма чистой ренты равна общей суммѣ процента. Каждая изъ этихъ суммъ представляетъ совокупность доходовъ со всего существующаго богатства, капитализированнаго или могущаго быть капитализированнымъ, т. е. со всѣхъ наличныхъ индивидуальныхъ капиталовъ. Единственная разница между рентой и процентомъ та, что они исчисляются различно. Рента изображается въ абсолютныхъ числахъ (долларахъ, рубляхъ и т. п.); процентъ изображается какъ часть цѣлаго; такъ, напримѣръ, говорятъ: домъ

доставляетъ столько-то долларовъ ренты, или: капиталъ, вложенный въ домъ, приноситъ столько-то процентовъ.

Отсюда видно, что заработная плата, рента и процентъ по существу аналогичны. Они представляютъ собою цѣны, хотя въ общежитіи это слово употребляется только въ смыслѣ продажной цѣнности конкретныхъ предметовъ. Заработная плата отличается отъ цѣны лишь тѣмъ, что первая представляетъ цѣну человѣческихъ услугъ, а вторая — цѣну вещей. Отличіе ренты отъ цѣны заключается въ томъ, что первая представляетъ рентную цѣнность вещей, а вторая— ихъ капитальную цѣнность. Заработная плата — это цѣна человѣческихъ услугъ; рента — цѣна услугъ, доставляемыхъ конкретными вещами или привилегіями, т. е. индивидуальными капиталами; процентъ — цѣна услугъ, доставляемыхъ капиталомъ, какъ таковымъ. На одномъ полюсѣ расположенъ трудъ, который никогда не можетъ быть капитализированъ; на другомъ — капиталъ, какъ таковой, который всегда капитализированъ; между этими двумя полюсами расположена вся масса индивидуальныхъ экономическихъ благъ, услуги которыхъ могутъ быть и могутъ не быть капитализированы и за которыя уплачивается либо рента, либо такъ - называемыя цѣны.

90. Цѣнность, какъ дифференціалъ.

Всякая цѣнность можетъ быть разсматриваема, какъ дифференціалъ. Каждое благо распадается на нѣсколько разновидностей, обладающихъ различной цѣнностью, соотвѣтственно различному ихъ употребленію. Хорошая лодка доставляетъ больше ренты, чѣмъ плохая, тогда какъ совершенно негодная лодка не даетъ никакой ренты. Поэтому, рента можетъ быть разсматриваема, какъ дифференціалъ, отсчитываемый отъ предѣла, при которомъ она равна нулю: рента какой-либо вещи - - это дифференціальный излишекъ, доставляемый ею сравнительно съ другими разновидностями той же группы, не приносящими никакой ренты.

Не слѣдуетъ, однако, забывать, что почти всѣ конкретныя блага могутъ имѣть различное употребленіе и что каждый человѣкъ можетъ использовать ихъ по-своему. Судно можетъ не годиться для парусной ѣзды и оказаться прекраснымъ для гребли; непригодное для гребли, оно все же сохраняетъ цѣнность въ качествѣ топлива. Участокъ земли можетъ оказаться негоднымъ для посѣва пшеницы и прекраснымъ для разведенія альфальфы; непригодный подъ альфальфу, онъ можетъ

оказаться удивительно хорошимъ пастбищемъ и т. д. Такимъ образомъ, предѣлъ, отъ котораго отсчитываются ренты, можетъ быть только относительнымъ, а не абсолютнымъ. Хорошій земельный участокъ, на которомъ растетъ пшеница, доставляетъ бо́льшую ренту, чѣмъ плохой; но и послѣдній можетъ давать столь же значительную ренту, какъ и лучшій пастбищный участокъ. Объ абсолютномъ предѣлѣ можно говорить лишь тогда, когда данный предметъ рѣшительно не годится для чего бы то ни было.

Такъ какъ каждая вещь имѣетъ нѣсколько различныхъ употребленій, то одно изъ нихъ можетъ быть принято нами за предѣльное, для измѣренія всѣхъ остальныхъ: рента какой-либо вещи можетъ быть разсматриваема, какъ дифференціальный излишекъ сверхъ предѣльнаго употребленія. Цѣнность выражаетъ собою предѣльную полезность; каждый предѣлъ, въ сравненіи съ другимъ предѣломъ, относителенъ. Въ качествѣ количественнаго выраженія предѣльной полезности, рента можетъ быть исчисляема или какъ цѣлое или какъ избытокъ надъ чѣмъ-нибудь другимъ.

Точно такимъ же образомъ можетъ быть разсматриваема и капитализированная рента, т. е. продажная цѣнность. Если изящное парусное судно стоитъ сто долларовъ, то двадцать долларовъ могутъ быть разсматриваемы какъ разница въ цѣнности между нимъ и менѣе изящнымъ судномъ; слѣдующіе двадцать долларовъ представятъ собою превышеніе цѣнности малоизящнаго парусного судна надъ цѣнностью хорошей гребной лодки и т. д., пока, наконецъ, послѣдніе изъ ста долларовъ не представятъ собою разницы въ цѣнности между худшей лодкой и такой лодкой, которая не годится даже для топки. То, что примѣнимо къ рентѣ, вѣрно и по отношенію къ заработной платѣ. Рента—это доходъ съ вещей, заработная плата –доходъ съ дѣятельности; обѣ онѣ представляютъ собою доходъ съ услугъ. Заработная плата того или иного человѣка или класса можетъ быть разсматриваема, какъ излишекъ сверхъ заработной платы хуже оплачиваемаго класса, пока, наконецъ, мы не дойдемъ до индивида, который не получаетъ никакой заработной платы, въ виду его безполезности (because he is of no use), и котораго—если онъ выживаетъ—общество вынуждено поддерживать. Законъ заработной платы не можетъ отличаться отъ закона ренты, такъ какъ заработная плата есть не что иное, какъ извѣстная форма ренты — ренты, доставляемой дѣятельностью, а не вещами. Поэтому, когда традиціонные трактаты по политической экономіи говорятъ о принципѣ ренты или о «quasi-рентѣ», въ смыслѣ временнаго, а не постояннаго или нормальнаго

*

излишка, они правы, но они останавливаются на полпути. Въ дѣйствительности они имѣютъ въ виду дифференціальный принципъ, одинаково вѣрный для всѣхъ доходовъ,—для земельной ренты и другихъ ея видовъ, для ренты вообще и другихъ продажныхъ цѣнностей, для доходовъ, доставляемыхъ вещами или услугами.

Когда мы имѣемъ дѣло не съ индивидуальнымъ капиталомъ, а съ фондомъ цѣнности, т. е. капиталомъ вообще, передъ нами также выступаетъ значеніе цѣнности какъ дифференціала, но нѣсколько въ иномъ смыслѣ. Индивидуальныя блага различаются по степени полезности; поэтому, ихъ ренты (и капитальныя цѣнности) различны. Напротивъ того, капиталъ—это денежная цѣнность всѣхъ существующихъ благъ, взятыхъ вмѣстѣ. Индивидуальныя блага разнородны, тогда какъ капиталъ однороденъ; общій уровень ренты отсутствуетъ, общій уровень процента — нѣчто вполнѣ реальное. Отсюда понятно, что процентъ не можетъ быть дифференціаломъ въ томъ же смыслѣ, какъ и рента. Тѣмъ не менѣе, само слово «процентъ» («interest») означаетъ разницу (difference). Въ Римѣ interesse означало сумму, лежавшую между (inter) первоначальнымъ долгомъ и уплачиваемой суммой. Хотя средневѣковые писатели смѣшивали деньги съ капиталомъ, полагая, что процентъ уплачивается за пользованіе деньгами, какъ таковыми, тѣмъ не менѣе они считали взиманіе процентовъ допустимымъ, поскольку оно является платой за отсрочку платежа. Но мы знаемъ, что процентъ—это методъ исчисленія ренты, и намъ понятно, поэтому, что вопросъ здѣсь не просто въ отсрочкѣ платежа, а въ отсрочкѣ наслажденія, и что процентъ можетъ измѣряться не только позитивно, но и какъ дифференціалъ или превышеніе теперешнихъ цѣнностей надъ будущими.

Другими словами, процентъ — это учетъ, или разница между настоящимъ и будущимъ. Когда банкиръ учитываетъ вексель, онъ вычитываетъ изъ вексельной валюты сумму, равную процентнымъ деньгамъ за остающійся до срока векселя періодъ. Въ качествѣ формъ цѣнности, рента и процентъ выражаютъ собою оцѣнку предѣльной полезности. Рента, разсматриваемая, какъ дифференціалъ, имѣетъ дѣло съ предѣльной полезностью въ пространствѣ (in space); процентъ, разсматриваемый, какъ дифференціалъ, имѣетъ дѣло съ предѣльной полезностью во времени. Рента — это разница въ цѣнности двухъ одновременныхъ наслажденій процентъ — это разница въ цѣнности между настоящимъ наслажденіемъ и будущимъ. Вопросъ о томъ, какъ исчисляется въ дѣйствительной жизни эта разница, или норма процента—будетъ разсмотрѣнъ нами ниже (§ 168).

91. Отношеніе между рентой и капитальной цѣнностью.

Такъ какъ процентъ есть не что иное, какъ преобразованная рента, капиталъ—капитализированная рента, то можно было бы предположить, что рентная и капитальная цѣнности одной и той же вещи всегда измѣняются одинаково. Если заемный капиталъ доставляетъ въ Нью-Іоркѣ ту же ренту, что и въ Юконѣ, или если рента въ настоящее время такая же, какой она была десять лѣтъ тому назадъ, то не должны ли и капитальныя цѣнности быть однѣ и тѣ же? Въ дѣйствительности, однако, такого точнаго соотвѣтствія между рентной и капитальной цѣнностями не существуетъ. Объясняется это нѣсколькими причинами.

Во-первыхъ, норма капитализаціи и уровень процента—лишь двѣ формы для выраженія одного и того же. Но уровень процента, или степень учета будущаго, измѣняется въ зависимости отъ мѣста и времени. Нѣсколько лѣтъ тому назадъ рентная цѣнность (т. е. доходъ) желѣзнодорожнаго обязательства составляла шесть долларовъ въ годъ, а капитальная цѣнность — сто долларовъ. Въ настоящее время тѣ же желѣзнодорожныя обязательства съ тѣмъ же доходомъ стóятъ въ полтора раза дороже, хотя за это время не произошло сколько-нибудь важныхъ измѣненій ни въ характерѣ, ни въ доходности желѣзнодорожнаго хозяйства. Это увеличеніе на 50% отношенія между капитальной и рентной цѣнностью обусловливается общимъ паденіемъ уровня процента съ 6 до 3 или 4-хъ. Уровень учета будущихъ наслажденій значительно понизился. Что примѣнимо къ части капитальнаго фонда въ видѣ желѣзнодорожныхъ обязательствъ, остается вѣрнымъ и по отношенію къ индивидуальнымъ капиталамъ, напр., къ дому. Два дома, доставляющіе одинаковую ренту въ Нью-Іоркѣ и Юконѣ, при продажѣ дадутъ значительно разнящіяся между собою суммы, такъ какъ уровень процента въ Нью-Іоркѣ низокъ, а въ Юконѣ—высокъ. Причины измѣненія процента будутъ разсмотрѣны нами ниже.

Во-вторыхъ, находясь въ зависимости отъ оцѣнки будущаго, капитальная цѣнность подвержена значительно большимъ колебаніямъ, чѣмъ рентная цѣнность. Она связана со всякаго рода надеждами и опасеніями и подвержена игрѣ спекуляціи. Рентная цѣнность имѣетъ дѣло съ настоящимъ моментомъ или непосредственнымъ будущимъ; она обезпечиваетъ намъ опредѣленное количество наслажденія, въ

которомъ мы можемъ быть увѣрены. Напротивъ того, капитальная цѣнность, воплощающая болѣе или менѣе отдаленныя наслажденія, подвержена тѣмъ бо́льшимъ колебаніямъ, чѣмъ больше эта отдаленность. Однѣ и тѣ же рентныя цѣнности могутъ представлять иногда относительно низкія, иногда относительно высокія капитальныя цѣнности. Въ 1901 г. 47 промышленныхъ компаній получили 13,6% прибыли на рыночную цѣнность акцій, а 37 желѣзнодорожныхъ обществъ получили 4,85% прибыли. Другими словами, одинъ и тотъ же доходъ (или рентная цѣнность) представилъ разницу почти въ 300% капитальной цѣнности. Какъ бы ни колебались рентныя цѣнности, онѣ все же устойчивѣе капитальныхъ. Что это вѣрно по отношенію къ капиталу вообще, можетъ убѣдиться всякій, наблюдающій за ходомъ биржевыхъ операцій. Что это вѣрно и въ примѣненіи къ индивидуальнымъ капиталамъ, видно изъ того, что въ періодъ до междоусобной войны въ южныхъ штатахъ, когда негры были просто частью капитала, рентная цѣна рабовъ въ 1820 и 1860 гг. оставалась почти на одномъ и томъ же уровнѣ (110 долларовъ), тогда какъ капитальная ихъ цѣнность поднялась съ нѣсколькихъ сотенъ до 1.500 и 2.000 долларовъ. Эта растущая несоразмѣрность между капитальной и рентной цѣнностью была вызвана отчасти паденіемъ уровня процента; но въ значительно большей степени она обусловливалась ростомъ капитализаціи рабовъ, вытекавшимъ изъ своеобразныхъ экономическихъ условій той эпохи.

Наконецъ, въ-третьихъ, тамъ, гдѣ постоянное обладаніе нѣкоторыми вещами представляетъ извѣстныя выгоды въ сравненіи съ временнымъ пользованіемъ,—капитальныя цѣнности относительно выше рентныхъ. Въ Англіи помѣстья цѣнятся за доставляемыя ими соціальныя и политическія преимущества, выпадающія на долю не арендатора, а владѣльца. Неудивительно, поэтому, если въ концѣ восемнадцатаго вѣка земля въ Англіи цѣнилась въ 28—30 разъ дороже приносимой ею годовой ренты, тогда какъ государственныя процентныя бумаги стоили лишь въ 16—18 разъ дороже ихъ рентной цѣнности. Въ настоящее время эта несоразмѣрность меньше, но она все еще довольно значительна.

Итакъ, капитальная цѣнность всегда покоится на рентной цѣнности, но отношеніе между ними не постоянно. Необходимо, поэтому, сдѣлать еще одинъ шагъ впередъ и изслѣдовать причины, опредѣляющія цѣнность вообще: раскрывъ передъ нами относительныя измѣненія цѣнности, онѣ бросятъ свѣтъ и на само отношеніе между рентной цѣнностью и капитальной.

ГЛАВА XV.

Опредѣленіе рыночной цѣнности.

92. Литература.

M. Pantaleoni, Pure Economics (1898), ч. II, гл. I—III; A. Marshall, Principles (1898), кн. V, гл. I—II; J. S. Nicholson, Principles (1901), кн. III, гл. III, IV; E. v. Böhm-Bawerk, Positive Theory (1891), кн. IV, гл. I—VI; F. v. Wieser, Natural Value (1893), кн. II; A. T. Hadley, Economics (1896) гл. III; H. Sidgwick, Principles (1883), кн. II, гл. II; A. W. Flux, Principles (1904), гл. III; H. R. Seager, Introduction (1904), гл. V; J. E. Cairnes, Leading Principles (1874), ч. I, гл. II—IV; J. A. Hobson, Economics of Distribution (1900), гл. I, и Economics of Bargaining (Econ. Rev. IX, 1899); F. A. Walker, Political Economy (1888), ч. III, гл. I.

93. Спросъ и предложеніе.

Цѣнность, какъ мы уже знаемъ, представляетъ отраженіе соціальной предѣльной полезности. Теперь намъ предстоитъ изслѣдовать природу тѣхъ соціальныхъ силъ, подъ вліяніемъ которыхъ индивидуальныя желанія людей сказываются въ формѣ рыночныхъ цѣнъ.

Для цѣлей нашего изслѣдованія совершенно безразлично, сдѣлаемъ ли мы его объектомъ рентную или капитальную цѣнность,—цѣнность услугъ или цѣнность вещей. Общій принципъ цѣнности остается вѣрнымъ въ примѣненіи ко всѣмъ ея видамъ. Въ этой главѣ достаточно будетъ принять за основу капитальную или продажную цѣнность обыкновенныхъ потребительныхъ благъ, не забывая однако, что все сказанное здѣсь одинаково примѣнимо и ко всѣмъ другимъ формамъ цѣнности.

Что цѣнность зависитъ отъ спроса и предложенія—это трюизмъ. Въ сущности, спросъ означаетъ желаніе. Такъ какъ желаніе пріобрѣсть какую-нибудь вещь уменьшается вмѣстѣ съ увеличеніемъ ея инкрементовъ, то спросъ, строго говоря, есть шкала или мѣрило степени полезности. Достаточно узнать это мѣрило, и мы узнаемъ законъ спроса. Если у человѣка по той или иной причинѣ увеличивается желаніе пріобрѣсть данную вещь, такъ что онъ готовъ уплатить бо́льшую сумму за то же количество, мы въ правѣ констатировать ростъ спроса, т. е. измѣненіе его шкалы. Съ другой стороны, если данный товаръ оцѣнивается разными людьми различно, то па-

деніе его цѣны дало бы возможность большему числу людей удовлетворить свои желанія, хотя бы степень спроса со стороны каждаго изъ нихъ и осталась неизмѣнной. Въ дѣйствительности здѣсь имѣло бы мѣсто расширеніе потребленія, а не спроса.

Однако, на обычномъ языкѣ экономической жизни спросъ означаетъ не просто желаніе, а желаніе дѣйственное,—оказывающее извѣстное вліяніе на рыночныя сдѣлки. Поэтому спросомъ принято называть количество требуемаго на рынкѣ товара по данной цѣнѣ; и когда мы говоримъ объ измѣненіи спроса, мы имѣемъ въ виду не субъективныя желанія покупателей, а измѣненіе количества требуемаго товара.

Равнымъ образомъ и предложеніемъ принято называть количество товара, предлагаемаго на рынкѣ по данной цѣнѣ. Предложеніе не означаетъ всего существующаго количества даннаго товара. Та часть запаса, которая не предлагается для продажи по опредѣленной цѣнѣ, не входитъ въ понятіе предложенія. Хлѣбъ или хлопокъ, гніющій въ амбарахъ или на полѣ, не вліяетъ на величину цѣнъ.

94. Рыночная и нормальная цѣна.

Первоначально рынкомъ называлось мѣсто, гдѣ люди встрѣчались для взаимнаго обмѣна товаровъ и услугъ. Въ настоящее время рынкомъ называется сфера взаимодѣйствія (coming together) спроса и предложенія экономическихъ благъ, независимо отъ физическаго присутствія вступающихъ въ сдѣлку сторонъ. Рынокъ бываетъ мѣстный, національный и международный; гдѣ покупаются и продаются опредѣленныя количества товаровъ, тамъ и рынокъ, а цѣна, по которой обмѣниваются товары, называется рыночной цѣной.

Рыночная цѣна, какъ явствуетъ изъ самой ея природы, подвержена постояннымъ колебаніямъ—the higgling of the market, какъ называлъ ихъ Адамъ Смитъ. Уровень, отъ котораго отклоняются въ ту и другую сторону рыночныя цѣны, называется нормальной цѣной, а иногда—хотя это названіе менѣе удачно—естественной цѣной: не будь отклоненій, цѣны естественно тяготѣли бы къ этому именно уровню. Рыночная цѣна подобна поверхности воды, движимой вѣтромъ: волны то поднимаются, то опускаются, и пока вѣтеръ дуетъ, зеркальной поверхности не видно. Роль вѣтра въ торговомъ мірѣ играетъ дѣятельность покупателей и продавцовъ: благодаря ей, нормальная цѣна остается невидимой.

Нормальная цѣна можетъ быть разсматриваема съ двухъ точекъ зрѣнія. Если условія производства и потребленія пребываютъ въ полномъ покоѣ, т. е. если не происходитъ никакихъ измѣненій въ населеніи, величинѣ капитала, въ методахъ производства и въ общественномъ спросѣ,—то мы имѣемъ дѣло съ условіями статики. Такое положеніе въ значительной мѣрѣ гипотетично, такъ какъ во всякомъ прогрессивномъ обществѣ экономическія условія постоянно измѣняются, т. е. пребываютъ въ динамическомъ состояніи. Экономическіе законы—это законы движенія, а не покоя. Тѣмъ не менѣе изученіе статическихъ условій также весьма важно. Статическая нормальная цѣнность напоминаетъ уровень воды въ прудѣ: изслѣдованіе этой цѣнности возможно только въ томъ предположеніи, что она находится въ полномъ покоѣ, не подвергаясь никакимъ измѣненіямъ. Динамическая нормальная цѣнность аналогична уровню воды въ морской бухтѣ: море прибываетъ и убываетъ, а уровень медленно измѣняется; рыночная цѣнность напоминаетъ поверхность воды, движимой вѣтромъ. Для изученія законовъ цѣнности мы должны изслѣдовать не только силы, вызывающія рыночныя колебанія,—т. е. вѣтеръ, бороздящій поверхность воды; мы должны также изслѣдовать силы, измѣняющія уровень цѣнъ,—т. е. силу прилива и отлива и строеніе береговъ; мы должны, наконецъ, изучить причины, обусловливающія существованіе самого уровня,—т. е. источники воды, ея размѣры, глубину русла. Такъ, напримѣръ, заработная плата въ Америкѣ зависитъ отъ сезона; она измѣнялась отъ столѣтія къ столѣтію и всегда занимала иной уровень, чѣмъ въ Европѣ.

Начнемъ, поэтому, наше изслѣдованіе съ изученія рыночной цѣнности. Но прежде чѣмъ приступить къ послѣдней, мы должны понять условія, дѣлающія возможнымъ самый обмѣнъ.

95. Условія обмѣна. Законъ сравнительныхъ полезностей и сравнительныхъ стоимостей.

Предположимъ, что А имѣетъ соль, а В—чай и что они готовы войти въ торговую сдѣлку. Для обмѣна необходимо только одно, чтобы отношеніе А и В къ предметамъ обмѣна было различное. Нѣтъ вовсе необходимости, чтобы желанія А и В были противоположны. А и В могутъ одинаково предпочитать чай соли, но если фунтъ чая имѣетъ для А четыре раза, а для В—два раза большее значеніе, чѣмъ фунтъ соли, то они будутъ склонны къ обмѣну. Если три

фунта соли предлагаются въ обмѣнъ на одинъ фунтъ чая, то А будетъ вполнѣ удовлетворенъ, такъ какъ вмѣсто четырехъ фунтовъ соли онъ отдаетъ только три, а В будетъ доволенъ потому, что вмѣсто двухъ фунтовъ соли, которыхъ онъ считалъ эквивалентными одному фунту чая, онъ теперь получаетъ три фунта. Точно также фактъ обмѣна еще ничего не говоритъ намъ объ абсолютныхъ желаніяхъ или вкусахъ обмѣнивающихся сторонъ. Изъ того, что А и В готовы купить другъ у друга чай и соль, еще не слѣдуетъ, что А предпочитаетъ чай больше, чѣмъ В, или что В предпочитаетъ соль больше, чѣмъ А. А, можетъ быть, нуждается въ соли больше, чѣмъ В, и тѣмъ не менѣе онъ согласится отдать ее В, если только чай нуженъ ему еще болѣе. Предположимъ, что фунтъ чая доставляетъ А десять единицъ удовлетворенія, а В—одну, тогда какъ фунтъ соли доставляетъ А пять, а В—двѣ единицы удовлетворенія. Въ такомъ случаѣ В, конечно, согласится отдать свой чай, такъ какъ онъ выигрываетъ при этомъ одну единицу удовлетворенія; то же будетъ и съ А: хотя соль доставляетъ ему большее удовлетвореніе, онъ все же уступитъ свою соль, такъ какъ выигрываетъ при этомъ пять единицъ удовлетворенія.

Итакъ, фактъ обмѣна свидѣтельствуетъ только о томъ, что отношеніе А и В къ предметамъ обмѣна различное; онъ ничего еще не говоритъ намъ о томъ, предпочитаетъ ли А соль чаю, и отдаетъ ли А соли или чаю большее предпочтеніе, чѣмъ В. На техническомъ языкѣ политической экономіи обмѣнъ означаетъ лишь то, что для участвующихъ въ обмѣнѣ сторонъ обмѣниваемые товары имѣютъ различныя предѣльныя полезности, или же что существуетъ разница во взаимномъ спросѣ; но онъ ничего не говоритъ намъ о величинѣ предѣльной полезности товаровъ для каждой изъ участвующихъ въ обмѣнѣ сторонъ. Отъ степени этой разницы зависитъ величина мѣнового отношенія, а законъ обмѣна можетъ быть опредѣленъ, какъ законъ сравнительныхъ предѣльныхъ полезностей или какъ законъ обоюднаго спроса.

Но прежде чѣмъ обмѣниваться, А и В должны раздобыть соль и чай: эти товары имъ кое-чего стоятъ. Разница въ обоюдномъ спросѣ есть не что иное, какъ разница спроса и предложенія. Когда мы говоримъ о предложеніи, мы имѣемъ въ виду предѣльную стоимость, подобно тому, какъ, говоря о спросѣ, мы имѣемъ въ виду предѣльную полезность. Поэтому, обмѣнъ можетъ быть объясненъ какъ стоимостью, такъ и полезностью; а законъ обмѣна можетъ быть опредѣленъ и какъ законъ сравнительныхъ стоимостей. Быть можетъ,

присматривая лично за своей печкой, я сберегъ бы больше угля; тѣмъ не менѣе я предпочитаю заниматься своими дѣлами, а уходъ за печкой предоставляю слугѣ, такъ какъ это выгоднѣе для насъ обоихъ. Законъ сравнительныхъ стоимостей и обоюднаго спроса представляетъ собою основу не только международной торговли, какъ думали прежніе экономисты, но и всякаго обмѣна вообще, т. е. всякихъ экономическихъ сдѣлокъ.

96. Норма обмѣна. Натуральный обмѣнъ.

Установивъ основное условіе обмѣна, перейдемъ къ опредѣленію нормы обмѣна (rate of exchange). Предположимъ, что А и В предпочитаютъ чай соли. А начнетъ съ того, что предложитъ десять фунтовъ соли за одинъ фунтъ чая; но въ случаѣ необходимости онъ согласился бы дать за фунтъ чая и шестьдесятъ фунтовъ соли. В, съ своей стороны, готовъ отдать часть чая, но съ тѣмъ, чтобы за фунтъ чая получить двадцать фунтовъ соли. Въ то же время, полагая, что А нуждается въ чаѣ значительно больше, чѣмъ онъ (В) нуждается въ соли, онъ съ самаго начала запроситъ за фунтъ чаю семьдесятъ фунтовъ соли.

Очевидно, обмѣнъ можетъ совершиться только въ предѣлахъ между двадцатью и шестьюдесятью фунтами соли за одинъ фунтъ чая. В не согласится на обмѣнъ, если ему предложатъ меньше двадцати; А также откажется отъ обмѣна, если отъ него потребуютъ болѣе шестидесяти фунтовъ соли.

Цѣны, которыя они запрашивали сначала (10 и 70), очевидно, исключаются, такъ какъ выходятъ изъ указанныхъ предѣловъ. Обмѣнъ можетъ быть выгоденъ для обѣихъ сторонъ только въ предѣлахъ между двадцатью и шестьюдесятью.

Но въ такомъ случаѣ возникаетъ вопросъ: какова же дѣйствительная норма между этими двумя предѣлами? Съ чисто теоретической точки зрѣнія очевидно, что въ предѣлахъ между двадцатью и шестьюдесятью должна существовать величина, при которой обѣ стороны получатъ максимумъ удовлетворенія. Каковъ этотъ максимумъ—зависитъ отъ того, насколько обѣ стороны нуждаются въ обмѣниваемыхъ товарахъ. Если А нуждается въ чаѣ значительно больше, чѣмъ В, то обѣ стороны сойдутся на цифрѣ, близкой къ шестидесяти, ибо, хотя А предлагаетъ только двадцать или тридцать

фунтовъ соли за одинъ фунтъ чая, его стремленіе пріобрѣсть чай будетъ больше, чѣмъ желаніе В пріобрѣсть соль, и заставитъ его повысить предлагаемую имъ цифру. Съ каждымъ увеличеніемъ этой цифры, желаніе А пріобрѣсть чай уменьшится, а желаніе В пріобрѣсть соль—увеличится; но такъ какъ первоначальное желаніе у А значительно больше, чѣмъ у В, то уровень, при которомъ желанія обоихъ становятся равны, долженъ быть сравнительно благопріятенъ для В, т. е. близокъ къ шестидесяти. Если же А предпочитаетъ чай соли лишь немногимъ больше, чѣмъ В, то норма обмѣна будетъ ближе къ двадцати. Но каково бы ни было отношеніе А и В къ обмѣниваемымъ предметамъ, всегда можно найти норму, при которой обѣ стороны получатъ наибольшее удовлетвореніе.

Однако, сказанное вѣрно лишь тогда, когда обмѣниваемые товары отличаются дѣлимостью, т. е. когда цѣнность каждой единицы товара пропорціональна цѣнности цѣлаго. Если товаръ не можетъ быть раздѣленъ на части безъ нѣкоторой потери цѣнности, то найти указанную выше норму между двумя предѣлами можетъ оказаться и невозможнымъ. Относительныя желанія А и В измѣнились потому, что пропорціонально имъ измѣнились и количества обмѣниваемыхъ товаровъ. Но если бы чай и соль находились въ десятифунтовыхъ пакетахъ, или если бы А и В обмѣнивались, напримѣръ, свиньями и коровами, то товаръ былъ бы недѣлимъ и могло бы случиться, что по крайней мѣрѣ одна сторона получила бы или немного болѣе или немного менѣе максимальной нормы удовлетворенія.

Но и въ случаѣ дѣлимости товаровъ указанная теорія имѣетъ мѣсто только тогда, когда обѣ стороны обладаютъ одинаковыми знаніями и способностями и равными шансами (opportunity). Тамъ, гдѣ эти условія отсутствуютъ—какъ это обыкновенно и бываетъ въ изолированныхъ сдѣлкахъ, подобныхъ разобранной выше,—норма обмѣна зависитъ въ значительной мѣрѣ отъ различной степени ловкости и умѣнія, проявляемой обѣими сторонами. Если А въ состояніи скрывать свои намѣренія лучше, чѣмъ В,—норма обмѣна окажется въ его пользу; если этой способностью обладаетъ В, результатъ получится обратный. Кто смѣлѣе и ловче, тотъ получитъ и наибольшую выгоду. Поэтому, на практикѣ норма обмѣна занимаетъ почти всѣ промежуточные пункты между двадцатью и шестьюдесятью.

97. Одинъ продавецъ и одинъ покупатель.

Сдѣлаемъ теперь еще одинъ шагъ впередъ и предположимъ, что обѣ стороны знакомы съ употребленіемъ денегъ и что А имѣетъ вмѣсто соли деньги, въ то время какъ В хочетъ обмѣнять свой чай не на соль, а на наличныя деньги. Другими словами, А желаетъ купить чай, а В хочетъ продать его; мѣсто натуральнаго обмѣна занялъ денежный обмѣнъ. Если мы замѣнимъ одинъ фунтъ соли центомъ ($^1/_{100}$ доллара), то окажется, что А предлагаетъ за фунтъ чая 10 центовъ (вмѣсто 10 фунтовъ соли), тогда какъ В соглашается уступить свой чай не меньше, чѣмъ за 70 центовъ.

Если у А и В потребность въ деньгахъ столь же различна, какъ и въ предыдущемъ примѣрѣ потребность ихъ въ соли, то проблема остается совершенно въ прежнемъ своемъ видѣ. Въ дѣйствительной жизни такіе случаи иногда встрѣчаются. Для бѣдняка долларъ представляетъ бо̀льшую цѣнность, чѣмъ для богатаго человѣка—предѣльная полезность доллара для него больше. У богатаго паціента врачъ потребуетъ за операцію бо̀льшаго гонорара, чѣмъ у бѣднаго. Цѣна древняго молитвенника нерѣдко зависитъ въ значительной мѣрѣ отъ степени богатства покупателя. Но въ повседневныхъ торговыхъ сдѣлкахъ, когда приходится имѣть дѣло съ массами товаровъ и когда сумма, выдѣляемая для покупки, составляетъ лишь часть богатства покупателя,—этой разницей въ цѣнности денегъ можно пренебречь. Цѣны хлопка или пшеницы на товарной биржѣ рѣдко зависятъ отъ того обстоятельства, что одни торговцы богаче другихъ. Громадное преимущество денегъ въ томъ и состоитъ, что въ обычныхъ торговыхъ сдѣлкахъ предѣльная полезность денегъ можетъ быть принята равной для обѣихъ сторонъ.

Проблема, такимъ образомъ, упрощается. Границы, между которыми устанавливалась норма обмѣна, были столь широки потому, что предѣльныя полезности чая и соли были различны, такъ какъ А и В имѣли различное количество этихъ товаровъ. Но теперь, когда А и В желаютъ купить или продать только чай и когда, согласно нашему предположенію, цѣнность денегъ остается постоянной,—цѣна, которую готовы будутъ уплатить А и В, будетъ зависѣть исключительно отъ ихъ сравнительной потребности въ чаѣ. Выражаясь техническимъ языкомъ политической экономіи, мы можемъ сказать,

что норма обмѣна обусловливается, какъ и въ предыдущемъ случаѣ, разницей въ предѣльныхъ полезностяхъ обоихъ товаровъ; но такъ какъ разница въ предѣльной полезности денегъ пренебрегается нами, то очевидно, что общая разница должна быть не столь велика, какъ раньше. Если въ предыдущемъ примѣрѣ различіе потребностей А и В въ соли вызывало отклоненіе отъ предѣльной цифры запроса на 10 единицъ (10 вмѣсто 20, 70 вмѣсто 60), то теперь можно допустить, что предѣльныя цѣны фунта чая также понизятся на 10 единицъ: первоначальныя цифры—20 и 60 (фунтовъ соли) за фунтъ чая—опустятся до 30 и 50 (центовъ) за фунтъ чая. Другими словами, если пренебречь измѣненіями, вызываемыми разницей въ предѣльной полезности денегъ, то цѣна фунта чая окажется въ предѣлахъ между 30 и 50 центами. Въ этихъ предѣлахъ цѣна все еще останется произвольной, если единственнымъ покупателемъ и продавцомъ будутъ по-прежнему А и В.

Разобранные выше случаи не являются типичными для обычныхъ торговыхъ сдѣлокъ. Натуральнаго обмѣна теперь не существуетъ; точно также довольно рѣдки случаи, когда на рынкѣ имѣются только одинъ покупатель и одинъ продавецъ. Примѣромъ такого рода могъ бы служить любитель рѣдкостей, покупающій старинную мебель у какого-нибудь фермера. Но обыкновенно на рынкѣ имѣется не одинъ покупатель и продавецъ, а нѣсколько. Между ними возникаетъ конкуренція: продавцы и покупатели соперничаютъ другъ съ другомъ, желая обезпечить себѣ наиболѣе выгодныя условія. При этомъ мы имѣемъ въ виду взаимную конкуренцію, т. е. конкуренцію съ обѣихъ сторонъ. Когда имѣются на-лицо только одинъ продавецъ и нѣсколько покупателей—мы называемъ это монополіей: конкуренція здѣсь односторонняя — только между покупателями. Возможна и обратная форма односторонней конкуренціи, когда нѣсколько продавцовъ имѣютъ дѣло лишь съ однимъ покупателемъ. Такая форма называется иногда «монополіей покупателя» (buyer's monopoly»),—выраженіе достаточно ясное, хотя этимологически не совсѣмъ точное, такъ какъ оно противорѣчитъ буквальному значенію слова «монополія».

98. Одинъ продавецъ и нѣсколько покупателей, или одинъ покупатель и нѣсколько продавцовъ. Монополія.

Разсмотримъ теперь случай, когда съ чайнымъ торговцемъ-монополистомъ имѣютъ дѣло нѣсколько покупателей А. Какъ уже было

указано, А не согласится дать за фунтъ чая больше 50 центовъ; предположимъ, что предѣльная цѣна для A^1 равна 48 центамъ, A^2—45 центамъ, и A^3—38 центамъ. Если бы единственнымъ покупателемъ былъ A^3, цѣна не поднялась бы выше 38 центовъ и могла бы быть значительно ниже этого уровня. Но на сцену выступаетъ второй покупатель (A^2), готовый въ крайнемъ случаѣ дать за фунтъ чая 45 центовъ. Если покупатели имѣютъ въ виду забрать весь предлагаемый имъ запасъ чая, то очевидно, что конкуренція между A^2 и A^3 подниметъ цѣну выше 38 центовъ, послѣ чего A^3 долженъ будетъ покинуть рынокъ. Поэтому, цѣна можетъ колебаться лишь въ предѣлахъ между 38 и 45 центами. Если теперь къ прежнимъ двумъ покупателямъ присоединится и A^1, который тоже готовъ забрать весь предлагаемый запасъ чая, то конкуренція со стороны A^2 отпадетъ, и цѣна будетъ колебаться въ предѣлахъ между 45 и 48 центами. Наконецъ, съ появленіемъ покупателя А, устранится конкуренція со стороны A^1, и цѣна будетъ колебаться между 48 и 50 центами. Другими словами, когда конкурируютъ между собою нѣсколько покупателей, норма обмѣна опредѣляется двумя предѣлами: высшій предѣлъ—это наибольшая цѣна, предлагаемая тѣмъ изъ покупателей, для котораго норма обмѣна наименѣе выгодна (50 центовъ А); низшій предѣлъ—это наибольшая цѣна, предлагаемая ближайшимъ по порядку покупателемъ (48 центовъ A^1). Этимъ ограничивается произвольность нормы обмѣна.

Указанный результатъ достигается двумя способами. Въ аукціонномъ залѣ продавецъ-монополистъ спрашиваетъ у покупателей, какую наименьшую цѣну они готовы предложить за распроданный товаръ; но даже и здѣсь нерѣдко существуетъ минимальная цѣна, ниже которой предложенія не принимаются (эта цѣна соотвѣтствуетъ предѣлу въ 30 центовъ для В). Съ каждой новой надбавкой цѣны, нѣкоторые покупатели должны отказаться отъ аукціона, пока A^1 не подниметъ цѣны до 48 центовъ. На аукціонѣ чай достанется покупателю А за 48 центовъ; при открытомъ рынкѣ и нежеланіи В уступить чай за 48 центовъ, А поднялъ бы цѣну до ея максимальнаго уровня—50 центовъ. Напротивъ того, когда муниципалитетъ продаетъ выпускаемыя имъ обязательства, покупатель, долженствующій представить свое предложеніе въ запечатанномъ конвертѣ, предлагаетъ наивысшую цѣну, которая могла бы въ одно и то же время побить конкурента и доставить приличную прибыль. Здѣсь часто отдается предпочтеніе тѣмъ, которые согласны закупить весь выпускъ обязательствъ, при чемъ каждый изъ участвующихъ въ торгахъ долженъ

дѣлать максимальное предложеніе не вслѣдствіе поднятія цѣны его предшественниками, а изъ-за боязни конкуренціи. Эта система называется голландской (Dutch-auction system), но она встрѣчается какъ въ Соединенныхъ Штатахъ, такъ и въ нѣкоторыхъ другихъ странахъ.

Все сказанное выше остается вѣрнымъ и въ томъ случаѣ, когда имѣются, mutatis mutandis, одинъ покупатель и нѣсколько продавцовъ. Предположимъ, что нѣсколько чайныхъ плантаторовъ B желаютъ продать свой чай оптовому торговцу A, имѣющему въ своихъ рукахъ монополію снабженія чаемъ розничныхъ торговцевъ. Какъ и въ предыдущемъ случаѣ A готовъ платить не выше 50 центовъ за фунтъ, тогда какъ A^2 готовъ уступить по 38 центовъ. Если теперь на сцену выступитъ B^2 съ минимальной цѣной въ 34 цента, то B^2 очевидно будетъ исключенъ и цѣна будетъ колебаться въ предѣлахъ между 34 и 38 центами. Если B^1 готовъ продать свой чай по 31 центу, B^2 будетъ исключенъ и цѣна будетъ колебаться между 34 и 38 центами; наконецъ, при появленіи B, B^1 долженъ будетъ уйти, и предѣльныя цѣны опредѣлятся въ 30 и 31 центъ.

Подобные случаи значительно рѣже предыдущихъ, такъ какъ на практикѣ труднѣе монополизировать спросъ, чѣмъ предложеніе. Примѣромъ такого рода можетъ служить сдача работъ на подрядъ съ торговъ правительственнымъ учрежденіямъ или частнымъ лицомъ. Лицо, устраивающее торги, является въ данномъ случаѣ монопольнымъ покупателемъ; соперничающіе подрядчики, въ цѣляхъ устраненія конкурентовъ, предлагаютъ возможно болѣе низкія цѣны. Контрактъ заключается съ тѣмъ изъ нихъ, кто согласится взять весь подрядъ по минимальной цѣнѣ.

До сихъ поръ мы предполагали, для упрощенія задачи, что каждый покупатель намѣренъ закупить все предлагаемое ему количество товара, и, vice versâ, что каждый продавецъ въ состояніи продать все то количество, на которое существуетъ спросъ. Часто, однако, бываетъ не такъ. Въ случаѣ монопольной продажи соперничающіе покупатели обыкновенно склонны закупать лишь часть предлагаемаго имъ товара. Интересно изслѣдовать, каковъ будетъ результатъ при подобныхъ условіяхъ.

Предположимъ, что четыре покупателя A нуждаются въ различныхъ количествахъ чая. A желаетъ закупить, скажемъ, 400 фунтовъ и готовъ платить по 50 центовъ за первые сто фунтовъ (если ему нельзя купить больше), 48 центовъ за вторую сотню, 45 центовъ за третью и 38 центовъ за четвертую сотню фунтовъ; A^1 желаетъ заку-

пить 300 фунтовъ и готовъ платить не болѣе 48 центовъ за первые сто фунтовъ, 45 центовъ за вторую сотню и 38 за третью; A^2 желаетъ закупить 200 фунтовъ и согласенъ платить не болѣе 45 центовъ за первую сотню и не болѣе 38 центовъ за вторую; наконецъ, A^3 хочетъ купить 100 фунт. не свыше 38 центовъ за фунтъ. Если В имѣетъ всего только 100 фунт. чая, т. е. если рѣчь идетъ о покупкѣ всего предлагаемаго количества, то, какъ ужъ было указано выше, А подниметъ цѣну до 48, а въ крайнемъ случаѣ и до 50 центовъ за фунтъ. Если же у В имѣется для продажи больше 100 фунтовъ, нѣкоторые покупатели (A^3) устранятся отъ покупки всего количества чая. Вслѣдствіе этого, измѣнится какъ цѣна, такъ и количество чая, которое выпадетъ на долю каждаго покупателя. Предположимъ, что у В имѣется 300 фунтовъ чая. Для устраненія A^2, А и A^1 поднимутъ цѣну до 45 центовъ, и цѣна будетъ колебаться въ предѣлахъ между 45 и 48 центами. При этой цѣнѣ А закупитъ не болѣе 200 фунтовъ, такъ какъ, будучи согласенъ платить за вторую сотню по 48 центовъ, онъ въ то же время знаетъ, что A^1 согласенъ платить столько же за свою первую сотню; и въ то время какъ А готовъ платить по 45 центовъ за третью сотню, A^1 согласенъ платить ту же цѣну за вторую сотню. Конкуренція со стороны A^1 устраняется лишь въ отношеніи 100 фунтовъ. Въ результатѣ цѣна всѣхъ 300 фунтовъ должна быть одна и та же для обоихъ, т. е. въ предѣлахъ между 45 и 48 центами; при этой цѣнѣ А закупитъ 200 фун., а A^1— 100 фун.

Аналогичнымъ путемъ можно доказать, что если у В имѣется 600 фун. чая, то цѣна будетъ колебаться въ предѣлахъ между 38 и 45 центами, при чемъ А закупитъ 300 фун., A^1—200 фун, и A^2— 100 фун. Цѣна не можетъ упасть ниже 38 центовъ, потому что въ такомъ случаѣ часть чая досталась бы и на долю A^3, а это одинаково невыгодно остальнымъ покупателямъ, такъ какъ всѣмъ имъ извѣстно, что количество чая ограничено. Но хотя A^3 и исключается, A^2 не можетъ получить болѣе 100 фун., такъ какъ, если бы такая опасность существовала, А и A^1 изъ опасенія, какъ бы не уменьшилась ихъ доля, подняли бы цѣну выше 45 центовъ, что̀ было бы для A^2 непріемлемымъ. По той же причинѣ A^1 не можетъ получить больше 200 фунтовъ, такъ какъ въ противномъ случаѣ А поднялъ бы цѣну свыше 75 центовъ, т. е. сверхъ того, что A^1 въ состояніи платить за вторую сотню; и, наконецъ, А не сможетъ получить болѣе 300 фун., такъ какъ для устраненія конкуренціи со стороны A^1 ему пришлось

бы предложить свыше 45 центовъ, т. е. больше того, сколько онъ (А) можетъ дать за третью сотню.

Такимъ образомъ, во всѣхъ этихъ случаяхъ цѣна будетъ колебаться въ предѣлахъ между 38 и 50 центами, соотвѣтственно величинѣ спроса со стороны каждаго изъ покупателей. Тѣмъ же путемъ можно было бы доказать, что при одномъ покупателѣ и нѣсколькихъ продавцахъ цѣна колебалась бы въ предѣлахъ между 30 и 38 центами. При наличности подобной односторонней конкуренціи разница между предѣльными цѣнами меньше, чѣмъ при отсутствіи всякой конкуренціи.

99. Нѣсколько продавцовъ и нѣсколько покупателей. Конкуренція.

Мы подошли теперь къ послѣднему случаю, самому обычному въ дѣйствительной жизни, когда фигурируютъ въ одно и то же время нѣсколько покупателей и нѣсколько продавцовъ, т. е. когда существуетъ конкуренція съ обѣихъ сторонъ. Всѣ они, покупатели и продавцы, встрѣчаются на чайной биржѣ, лично или въ лицѣ своихъ агентовъ. Каждый покупатель желаетъ пріобрѣсть извѣстное количество чая, но всѣ они въ общей совокупности закупили бы больше того, сколько имъ предлагается, если бы цѣна оказалась выгодной; точно также каждый продавецъ желалъ бы сбыть извѣстное количество, но взятые въ цѣломъ продавцы были бы готовы при выгодной цѣнѣ продать больше того количества, на которое существуетъ спросъ. Другими словами, каждая сторона желаетъ совершить возможно болѣе крупную сдѣлку съ наибольшей выгодой. При такихъ условіяхъ рыночная цѣна чая должна быть равна 38 центамъ, не болѣе и не менѣе; варіацій цѣнъ здѣсь не будетъ, и это вотъ почему.

Если бы цѣна понизилась до 37 центовъ, нѣкоторые продавцы (представленные въ лицѣ B^3) были бы лишены возможности сбыть свой чай; благодаря сокращенію предложенія, покупатели, взятые въ цѣломъ, не сумѣли бы закупить столько чая, сколько имъ нужно; во избѣжаніе этого они начали бы набавлять цѣну,—и цѣна повысилась бы. Но, съ другой стороны, цѣна не могла бы подняться и выше 38 центовъ: при цѣнѣ въ 39 центовъ нѣкоторые покупатели (представленные въ лицѣ A^3) были бы лишены возможности сдѣлать свои закупки. Вмѣстѣ съ уменьшеніемъ спроса, продавцы начали бы опасаться за свой сбытъ; между тѣмъ возникла бы конкуренція, пока цѣна не упала бы до 38 центовъ.

Итакъ, при одномъ покупателѣ и одномъ продавцѣ норма обмѣна колеблется въ предѣлахъ между 30 и 50 центами; въ случаѣ односторонней конкуренціи разница между предѣльными цѣнами уменьшается (до 30—38 центовъ и 38—50 центовъ соотвѣтственно); при полной конкуренціи предѣльныя цѣны совпадаютъ, т. е. норма обмѣна является постоянной (38 центовъ).

100. Выводы.

Изъ вышеприведеннаго анализа вытекаютъ слѣдующіе важные выводы:

1) При свободѣ конкуренціи и данныхъ условіяхъ времени и мѣста одинъ и тотъ же товаръ можетъ имѣть только одну цѣну. Цѣна чая должна быть 38 центовъ для всѣхъ; если бы она была выше или ниже, давленіе со стороны конкуррирующихъ покупателей или продавцовъ скоро сдѣлало бы ее равной указанной величинѣ. Исключенія изъ этого правила только кажущіяся. Можетъ, напримѣръ, случиться, что въ моменты возбужденія на биржѣ, когда рыночныя цѣны сильно колеблются, однѣ и тѣ же бумаги продаются въ одно и то же время по различнымъ цѣнамъ. Однако, въ данномъ случаѣ конкуренція не совсѣмъ полная; въ дѣйствительности, здѣсь имѣются два отдѣльныхъ рынка, между членами которыхъ не существуетъ непосредственной связи. Какъ только на биржѣ водворяется спокойствіе и группы покупателей и продавцовъ встрѣчаются въ нормальныхъ условіяхъ, рынокъ становится однимъ цѣлымъ, конкуренція опять дѣлается полной и цѣна устанавливается повсюду одна и та же. Точно также фирма можетъ вести оптовую и розничную торговлю и продавать одинъ и тотъ же товаръ по различнымъ цѣнамъ; очевидно, и въ данномъ случаѣ имѣются два различныхъ рынка. Далѣе, нѣкоторымъ покупателямъ приходится платить дороже въ виду ихъ меньшей кредитоспособности; но здѣсь нѣтъ полной конкуренціи, такъ какъ въ дѣйствительности покупатели предлагаютъ въ обмѣнъ различныя вещи. Наконецъ, нѣкоторые продавцы запрашиваютъ меньшія цѣны. такъ какъ они не знаютъ условій рынка, или же, основываясь на тайнѣ сдѣлокъ, даютъ крупнымъ кліентамъ бо́льшія скидки. Всюду, гдѣ только существуетъ полная конкурренція, данный товаръ въ данное время можетъ имѣть только одну цѣну.

Когда конкуренція на одной сторонѣ отсутствуетъ, т. е. въ случаѣ монополіи, этотъ принципъ непримѣнимъ. Такъ какъ монопо-

листъ стремится къ полученію возможно большихъ барышей, то ему выгодно продавать свой товаръ по возможно болѣе высокой цѣнѣ. Возвращаясь къ вышеприведенному примѣру, мы можемъ констатировать, что торговцу-монополисту, имѣющему въ своемъ распоряженіи 300 фун. чая, всегда будетъ выгоднѣе продать 100 фунтовъ А по цѣнѣ выше 48 центовъ и остальные 200 фунтовъ А и A^1 по цѣнѣ въ 45—48 центовъ, чѣмъ продать всѣ 300 фунт. по низшей цѣнѣ. Монополистъ не всегда можетъ это сдѣлать, такъ какъ онъ не всегда располагаетъ полнымъ знакомствомъ съ условіями потребителей. Но тамъ, гдѣ возможно, онъ беретъ съ различныхъ лицъ различныя цѣны, а иногда даже продаетъ и одному лицу различные инкременты одного и того же товара по различнымъ цѣнамъ. Такъ, напримѣръ, нефтяной трёстъ (Standard Oil Company) находитъ для себя выгоднымъ брать за свои масла и нефть различныя цѣны; больше того, нѣкоторые фабриканты спеціальныхъ сортовъ мыла или шоколада, пользующіеся извѣстной монополіей, упаковываютъ свои издѣлія неодинаково и продаютъ ихъ по различнымъ цѣнамъ, въ надеждѣ на то, что каждый способъ упаковки привлечетъ особыхъ покупателей. При конкуренціи это было бы невозможно.

2) При конкуренціи всегда устанавливается такая рыночная цѣна, при которой возможно наибольшее число мѣновыхъ сдѣлокъ. Если бы цѣна упала ниже 38 центовъ, нѣкоторые продавцы были бы не въ состояніи сбыть свой чай; если бы цѣна поднялась выше 38 центовъ, нѣкоторые покупатели должны были бы отказаться отъ покупки чая. И въ томъ и въ другомъ случаѣ число мѣновыхъ сдѣлокъ уменьшилось бы. Прекрасной иллюстраціей этого принципа являются тѣ случаи, когда рыночныя цѣны опредѣляются особой властью, какъ это имѣетъ мѣсто на берлинской биржѣ. Предложенія и требованія, поступающія въ письменной формѣ, регулируются комитетомъ такимъ образомъ, что, хотя никто не платитъ больше или не получаетъ меньше того, сколько онъ имѣлъ въ виду, нѣкоторые платятъ низшія или получаютъ высшія цѣны за тѣ количества, которыя необходимы для уравновѣшенія сдѣлокъ, благодаря чему иныя предложенія или требованія, которыя могли бы быть отвергнуты, въ концѣ концовъ принимаются.

Тамъ, гдѣ дѣйствуетъ монополія, этотъ принципъ не примѣняется. Такъ какъ вся наличность даннаго товара находится въ рукахъ монополиста, то продажа меньшаго количества по болѣе высокимъ цѣнамъ можетъ доставить ему большую прибыль, чѣмъ продажа большаго количества по низшей цѣнѣ. Моментъ, когда монополистъ можетъ

продать наибольшее количество товара съ наибольшей для себя выгодой, зависитъ отъ быстроты, съ какой возрастаетъ спросъ по мѣрѣ уменьшенія предложенія. Если у монополиста есть 600 фун. чая—все количество, имѣющееся на рынкѣ,—то для него совершенно безразлично, продастъ ли онъ 600 ф. по 50 центовъ или же 500 ф. по 60 центовъ за фунтъ. Но если окажется, что при ограниченіи предложенія пятью стами фунтовъ цѣна повысится до 65 центовъ, то онъ, конечно, выпуститъ для продажи только 500 ф., а остальные 100 ф. уничтожитъ. При наличности конкуренціи онъ не осмѣлился бы на это, такъ какъ его конкуренты продолжали бы снабжать рынокъ по старой цѣнѣ, и онъ былъ бы вынужденъ продать уменьшившееся количество своего товара по той же цѣнѣ. Если бы голландская восточно-индійская компанія не обладала монополіей, она не уничтожила бы части имѣвшагося у нея запаса пряностей, съ тѣмъ, чтобы при продажѣ остальной части получить бо́льшую прибыль. Когда въ 1904 г. нѣкоторые плантаторы въ штатѣ Алабама сожгли часть урожая хлопка въ цѣляхъ искусственнаго повышенія цѣнъ, они предполагали, что другіе плантаторы также уничтожатъ пропорціональную часть своего хлопка; это предположеніе, какъ извѣстно, не оправдалось.

3) Если подъ «цѣной спроса» (demand price) подразумѣвать цѣну, предлагаемую покупателями, а подъ «цѣной предложенія» (supply price)—цѣну, запрашиваемую продавцами, то предѣльная цѣна спроса окажется самой низкой, а предѣльная цѣна предложенія — самой высокой цѣной, какая только имѣется въ дѣйствительности. Рыночная цѣна — это совпаденіе предѣльной цѣны спроса и предѣльной цѣны предложенія. Поэтому, при наличности конкуренціи рыночная цѣна всегда является предѣльной. Въ вышеприведенномъ примѣрѣ предѣльный покупатель это A^3, а предѣльный продавецъ B^3. Предѣльная цѣна, т. е. цѣна спроса, предлагаемая A^3,—38 центовъ; предѣльная цѣна. т. е. цѣна предложенія, требуемая B^3—38 центовъ. Если бы A^3 былъ склоненъ дать въ крайнемъ случаѣ 39 центовъ, а B^3 былъ бы готовъ продать по 38 центовъ, то это не были бы предѣльныя цифры, потому что или нашелся бы A^4, не могущій платить 39 центовъ, и B^4, запрашивающій нѣсколько болѣе высокую цѣну, или же A^3 не согласился бы дать 39 центовъ за слѣдующій инкрементъ товара, а B^3 не согласился бы отдать его по 38 центовъ. Въ предѣлахъ между 38 и 39 центами, очевидно, нашлась бы величина, на которой сошлись бы взаимно конкурирующіе A и B и которая была бы равна предѣльнымъ цѣнамъ для A^3 и B^3.

Разница между дѣйствительной рыночной цѣной и непредѣльной цѣной представляетъ собою излишекъ (surplus). Для продавцевъ, получающихъ взамѣнъ чая деньги, этотъ излишекъ—прибыль; для покупателей, закупившихъ чай, этотъ излишекъ называется потребительнымъ излишкомъ (consumer's surplus), если они пьютъ этотъ чай, или прибылью, если они продаютъ его. B^3, продающій чай по 38 центовъ, не получаетъ никакой прибыли. Его предложеніе продать чай по 38 центовъ есть предѣльное предложеніе, такъ какъ въ этотъ моментъ онъ лишается побужденія къ обмѣну. Но B^2 готовъ былъ уступить чай и по 34 цента, и поэтому онъ получитъ 4 цента прибыли съ фунта; B^1, предѣльная цѣна котораго была 31 центъ, заработаетъ 7 центовъ; а B, съ его предѣльной цѣной въ 30 центовъ, получитъ прибыли 8 центовъ. Съ другой стороны, A, покупающій чай по 38 центовъ, готовъ былъ дать за него 50 центовъ. Если онъ самъ потребляетъ свой чай, эта разница въ 12 центовъ представитъ собою добавочное удовлетвореніе; если же онъ готовъ былъ платить 50 центовъ потому, что надѣялся получить эту цѣну при продажѣ чая, то 12 центовъ представятъ собою прибыль. A^1, предѣльная цѣна котораго составляла 48 центовъ, получитъ 10 центовъ, A^2 съ его предѣломъ въ 45 центовъ получитъ 7 центовъ излишка, тогда какъ A^3 съ его предѣломъ 38 центовъ—равнымъ цѣнѣ—не получитъ никакого излишка.

Такимъ образомъ предѣльные покупатели и продавцы (т. е. тѣ, которые опредѣляютъ цѣну) не выигрываютъ и не теряютъ. За этимъ предѣломъ никто не согласится ни покупать, ни продавать, потому что это приноситъ явный убытокъ, тогда какъ всѣ внутрипредѣльные продавцы и покупатели получаютъ извѣстный излишекъ, въ видѣ ли денегъ или непосредственнаго удовлетворенія. Однако, этотъ излишекъ—прибыль либо потребительный излишекъ—не оказываетъ на цѣну никакого вліянія.

При наличности монополіи предѣльная цѣна обыкновенно отсутствуетъ, такъ какъ въ такомъ случаѣ имѣется лишь одинъ продавецъ или одинъ покупатель. Правда, при одномъ продавцѣ бываетъ обыкновенно нѣсколько покупателей, одинъ изъ которыхъ предлагаетъ предѣльную цѣну, т. е. цѣну спроса, тогда какъ остальные получаютъ извѣстный излишекъ или прибыль. Но такъ какъ вся наличность даннаго товара находится въ рукахъ продавца-монополиста, то цѣна предложенія здѣсь только одна, и предѣльной цѣны предложенія здѣсь, поэтому, нѣтъ. Можно представить себѣ такое взаимоотношеніе спроса и предложенія, при которомъ продавецъ, чтобы

обезпечить себѣ хоть какой-нибудь сбытъ, вынужденъ будетъ понизить цѣну до такого низкаго уровня, когда всѣ покупатели сумѣютъ удовлетворить свои потребности по собственной оцѣнкѣ. Въ такомъ случаѣ, монополистъ не получилъ бы никакого излишка; его цѣна предложенія была бы предѣльной цѣной спроса. Но за исключеніемъ этихъ почти совершенно невозможныхъ случаевъ, монополистъ беретъ болѣе высокія цѣны: рыночная цѣна не равна предѣльной. Рыночная цѣна—та, на которой сходятся, совпадая одна съ другой, цѣна спроса и цѣна предложенія; за весьма рѣдкими исключеніями, монопольная рыночная цѣна не есть предѣльная цѣна.

ГЛАВА XVI.

Опредѣленіе нормальной цѣнности.

101. Литература.

N. G. Pierson, Principles (1902); ч. I, гл. I, VII; A. Marshall, Principles (1898); кн. IV, гл. III, и кн. V, гл. IV—VII; E. v. Böhm-Bawerk Positive Theory (1891), кн. IV, гл. VII, и Karl Marx and the Close of his System (перев. Mac Donald, 1898 г.); F. v. Wieser, Natural Value (1893), кн. V; M. Pantaleoni, Pure Economics (1898) ч. II, гл. III; J. S. Nicholson, Principles (1901), кн. III, гл. V; J. E. Cairnes, Leading Principles (1874), ч. I, гл. III; T. N. Carver, Distribution (1904), гл. II; F. A. Fetter, Principles (1904), гл. VIII; A. W. Flux, Principles (1904), гл. IV—V; A. T. Handley, Economics (1896), гл. III; H. Sidgwick, Principles (1883) кн. II, гл. II; J. R. Commons, Distribution of Wealth (1893), гл. III; H. G. Kittredge, Utilization of Wastes and By-Products in Twelfth Census, X, 725—748; A. C. Whitaker, History and Criticism of the Labor Theory of Value in English Political Economy (in Columbia Studies, XIX, 1904).

102. Нормальный спросъ. Эластичность спроса.

Анализъ рыночной цѣнности раскрылъ передъ нами процессъ, благодаря которому временные спросъ и предложеніе уравновѣшиваютъ другъ друга. При анализѣ нормальной цѣнности мы должны изслѣдовать силы, вліяющія на спросъ и предложеніе, какъ на нѣчто болѣе постоянное. Въ нашемъ примѣрѣ взаимоотношеніе временнаго спроса и предложенія было таково, что цѣна чая равнялась 38 цен-

тамъ. Теперь возникаетъ вопросъ: почему же фунтъ чая стоитъ 38 центовъ, а не 3 цента? Для изслѣдованія нормальной цѣнности слѣдуетъ изучить нормальный спросъ и нормальное предложеніе.

Такъ какъ спросъ есть количество товара, требуемаго по данной цѣнѣ, то измѣненіе спроса можетъ совершиться и безъ измѣненія цѣны. Нѣсколько лѣтъ тому назадъ, когда страусовыя перья вышли изъ моды, спросъ на нихъ настолько понизился, что цѣны упали и производство сократилось. Предложеніе приспособилось къ уменьшившемуся спросу по низшей цѣнѣ. Измѣненіе спроса оказалось, въ конечномъ счетѣ, причиной измѣненія цѣны.

Но обыкновенно спросъ зависитъ отъ цѣны. Спросъ бываетъ эластическій и неэластическій. Эластическимъ спросъ называется тогда, когда измѣненіе цѣны вызываетъ замѣтное измѣненіе спроса, при чемъ послѣдній падаетъ или повышается вмѣстѣ съ повышеніемъ или паденіемъ цѣны. Каждый товаръ имѣетъ свой законъ спроса. Эластичность спроса столь же разнообразна, какъ разнообразны человѣческія потребности и способы ихъ удовлетворенія. Спросъ можетъ быть относительно неэластиченъ, или въ смыслѣ его постоянства, или же въ томъ смыслѣ, что всякое повышеніе цѣнъ можетъ совершенно уничтожить его.

1) Лучшимъ примѣромъ неэластическаго спроса перваго рода является соль. Пониженіе цѣны не вызоветъ роста потребленія соли, точно такъ же, какъ и повышеніе цѣны почти не отзовется на величинѣ спроса. Тѣмъ не менѣе спросъ на соль нельзя считать совершенно неэластическимъ, такъ какъ, если цѣна ея замѣтно увеличится, бѣдное населеніе можетъ оказаться вынужденнымъ сократить потребленіе соли, хотя бы это влекло за собою заболѣванія и вырожденіе. Нѣсколько аналогичный примѣръ представляютъ собою предметы роскоши. Умѣренное повышеніе цѣнъ не играетъ такой роли для покупателей жемчуга, какую оно играетъ для потребителей менѣе дорогихъ продуктовъ. Однако, спросъ на жемчугъ является относительно неэластическимъ лишь на одномъ концѣ шкалы: спросъ можетъ значительно увеличиться даже при малѣйшемъ пониженіи цѣны.

2) Примѣромъ неэластическаго спроса другого рода можетъ служить маргариновое масло. Если бы цѣна маргарина поднялась выше извѣстнаго предѣла, спросъ на него совершенно исчезъ бы и онъ былъ бы замѣненъ обыкновеннымъ коровьимъ масломъ. Однако, и здѣсь спросъ неэластиченъ лишь внѣ этого предѣла, тогда какъ въ рамкахъ предѣла уменьшеніе цѣны означаетъ увеличеніе спроса. Почти относительно всѣхъ товаровъ можно сказать, что спросъ на

нихъ исчезъ бы, если бы ихъ цѣна была поднята на достаточную высоту.

Такимъ образомъ, правильнѣе было бы сказать, что каждый товаръ имѣетъ свою относительную степень эластичности спроса. Спросъ на однѣ вещи значительно экспансивнѣе, чѣмъ на другія; паденіе цѣны хлопка вызоветъ большее увеличеніе спроса, чѣмъ пропорціональное уменьшеніе цѣнъ на книги.

Хотя въ основѣ цѣнности каждаго блага лежитъ полезность, тѣмъ не менѣе нѣкоторыя блага становятся полезными лишь при комбинированіи ихъ съ другими благами. Лукъ безполезенъ, если нѣтъ стрѣлъ; перо безъ чернилъ также лишено цѣнности. Спросъ на эти взаимно дополняющія другъ друга блага (для краткости назовемъ ихъ дополнительными—complementary goods) есть составной спросъ: намъ нужны чернила и перо, вмѣстѣ взятыя, въ отдѣльности же они намъ не нужны; мы можемъ нуждаться и въ одномъ изъ этихъ благъ, если мы увѣрены, что въ состояніи будемъ пріобрѣсть и другое. Такимъ образомъ, спросъ на одно изъ двухъ дополнительныхъ благъ является посредственнымъ или производнымъ спросомъ, эластичность котораго часто иная, чѣмъ у непосредственнаго спроса.

Если повышается цѣна обоихъ дополнительныхъ благъ, спросъ на каждое изъ нихъ обыкновенно падаетъ. Но если повышеніе цѣны касается лишь одного изъ дополнительныхъ благъ, то спросъ на него падаетъ въ нѣсколько меньшей степени. При повышеніи цѣнъ чернилъ и перьевъ, увеличится употребленіе карандашей. Но если цѣна чернилъ останется прежней, то цѣна перьевъ должна увеличиться весьма значительно прежде, чѣмъ люди замѣнятъ ихъ карандашами. Спросъ на одно изъ двухъ дополнительныхъ благъ является менѣе эластическимъ, чѣмъ спросъ на блага, обладающія самостоятельною полезностью; непосредственный спросъ болѣе эластиченъ, чѣмъ посредственный или производный.

Въ современной жизни рамки составного спроса постоянно расширяются. Производство безпрерывно усложняется, и спросъ на большинство благъ, употребляемыхъ въ производствѣ, все болѣе и болѣе зависитъ отъ возможности комбинировать ихъ съ другими благами. Какая масса вещей входитъ, напримѣръ, въ составъ парохода. Нѣкоторая изъ нихъ обладаютъ непосредственной полезностью для другихъ цѣлей; но поскольку ихъ цѣнность зависитъ въ значительной мѣрѣ отъ спроса со стороны кораблестроителей, большинство изъ нихъ можно считать дополнительными благами. Чѣмъ сложнѣе процессъ

производства и чѣмъ утонченнѣе наши методы потребленія, тѣмъ шире область составного спроса и тѣмъ замѣтнѣе связь между спросомъ на одинъ товаръ и спросомъ на другіе. Спросъ на велосипеды вызвалъ измѣненіе въ спросѣ на лошадей; желѣзныя дороги революціонизировали спросъ на дилижансы и сельскіе постоялые дворы. Въ извѣстномъ смыслѣ спросъ на всякій товаръ зависитъ отъ спроса на другіе товары.

Но какова бы ни была его природа, будетъ ли спросъ самостоятельнымъ, или дополнительнымъ, или неэластическимъ,—пока существуетъ болѣе или менѣе постоянный спросъ, общество будетъ стараться удовлетворять его. Такъ какъ цѣнность зависитъ отъ отношенія между спросомъ и предложеніемъ, то необходимо изслѣдовать силы, вліяющія на постоянное предложеніе.

103. Нормальное предложеніе. Стоимость производства.

Выше мы видѣли, что блага, имѣющія цѣнность, могутъ быть раздѣлены на четыре категоріи: человѣческія услуги, конкретныя блага, привилегіи и капиталъ вообще. Экономическія блага раздѣляются еще и по другому признаку: есть блага, количество которыхъ не можетъ быть увеличено, напримѣръ, удобно расположенные участки земли, водопады, старыя картины и монеты, или вообще рѣдкіе экземпляры чего бы то ни было; это — невоспроизводимыя блага; остальныя блага называются воспроизводимыми.

Анализъ рыночной цѣнности и нормальнаго спроса относится одинаково ко всѣмъ приведеннымъ выше категоріямъ. Однако, при анализѣ нормальнаго предложенія цѣлесообразнѣе изслѣдовать сначала воспроизводимыя блага. Подавляющее большинство благъ относится къ категоріи воспроизводимыхъ; количество ихъ можетъ быть увеличено, — отъ этого увеличенія и зависитъ, въ конечномъ счетѣ, весь общественный прогрессъ. На этомъ основаніи мы ограничимся въ данный моментъ изслѣдованіемъ воспроизводимыхъ благъ, а въ слѣдующей главѣ разсмотримъ не только конкретныя блага, количество которыхъ не можетъ быть увеличено, но и всѣ другія воплощенія цѣнности.

Иногда цѣнности находятся случайно, напримѣръ, при открытіи залежей драгоцѣнныхъ металловъ. Но очевидно, что случайныя находки не могутъ служить основой постояннаго предложенія товаровъ; уже одни поиски ихъ связаны съ затратой извѣстнаго труда и вре-

мени. Такъ какъ, слѣдовательно, всѣ блага, количество которыхъ можетъ быть увеличено, пріобрѣтаются или—выражаясь техническимъ языкомъ — производятся путемъ затраты усилій, то каждому благу соотвѣтствуетъ извѣстная стоимость его производства. Въ обществѣ, употребляющемъ деньги, эта субъективная стоимость принимаетъ форму денежной стоимости или такъ-называемыхъ издержекъ производства. На этомъ основаніи обыкновенно говорятъ, что нормальная цѣна предложенія товаровъ, — т. е. цѣна, по которой производители готовы продавать свои товары—зависитъ отъ стоимости производства.

При этомъ, однако, необходимо точно установить значеніе этого термина — стоимости производства. Слѣдуетъ помнить, во-первыхъ, что подъ производствомъ понимается здѣсь не производство данной вещи, а производство вообще, и, во-вторыхъ, что стоимость понимается здѣсь не въ смыслѣ индивидуальной стоимости.

1) Стоимость производства не всегда означаетъ стоимость производства данного товара. Трудъ, затрачиваемый на производство товара, не всегда вліяетъ на его цѣну. Производство одного ярда хлопчатобумажной ткани стоитъ двадцать центовъ; если, благодаря новымъ изобрѣтеніямъ, та же ткань можетъ быть произведена за десять центовъ, то цѣна прежняго запаса ткани уже не будетъ равна двадцати центамъ.

Очевидно, стало быть, что подъ стоимостью производства мы понимаемъ стоимость непрерывнаго производства или стоимость воспроизводства. Если хлопчатобумажная ткань можетъ быть производима непрерывно (т. е. воспроизводима) по десяти центовъ за ярдъ, то цѣна предложенія остается равной десяти центамъ. Цѣна предложенія зависитъ отъ стоимости лишь тамъ, гдѣ стоимость является постоянной, т. е. гдѣ стоимость производства эквивалентна стоимости непрерывнаго производства или воспроизводства. Если стоимость производства и стоимость воспроизводства не совпадаютъ, то цѣнность опредѣляется только послѣдней.

2) Во-вторыхъ, стоимость производства не означаетъ индивидуальной стоимости. Цѣнность, какъ мы знаемъ, понятіе соціальное; равнымъ образомъ и дѣйствительная стоимость производства, опредѣляющая собою цѣнность, есть общественно-необходимая стоимость. Рѣшающимъ моментомъ является не то, что товаръ кое-что стоитъ производителю, а то, что онъ кое-что сберегаетъ потребителю. Одному потребителю товаръ можетъ сберечь больше, чѣмъ другому; но цѣнность его зависитъ отъ того, сколько онъ сберегаетъ соціальной группѣ, какъ цѣлому. Сбереженіе соціальной стоимости — вотъ что

понимается подъ общественно-необходимой стоимостью. Я могу затратить много времени на производство вещи, которая не сможетъ быть продана, такъ какъ она не отвѣчаетъ общественному спросу. Никто, конечно, не возьмется за воспроизводство такой вещи: стоимость воспроизводства будетъ отсутствовать. На рынкѣ можно встрѣтить не мало такихъ примѣровъ безполезно затраченнаго труда, доставляющаго производителю одни убытки: новый шертингъ (ткань для рубашекъ) можетъ оказаться несоотвѣтствующимъ модѣ, новый сортъ табаку можетъ не понравиться потребителямъ и т. д. Если же продуктъ удовлетворяетъ общественному спросу, производители стараются согласовать размѣры производства и количество затрачиваемаго труда съ размѣрами спроса. Индивидуальная стоимость производства приспособляется къ общественно-необходимой стоимости, т. е. къ той суммѣ, которую классъ покупателей находитъ для себя выгоднѣе уплатить, чѣмъ взяться самому за производство. Если отдѣльные производители не въ состояніи понизить стоимость, то они пріостанавливаютъ свое производство; если они уменьшаютъ стоимость ниже ея общественно-необходимаго уровня, то измѣняется этотъ послѣдній. Общество не согласится платить выше этой стоимости, такъ какъ то, что въ силахъ сдѣлать производители, можетъ сдѣлать въ случаѣ необходимости и остальное общество. Только такимъ образомъ и устанавливается разница между индивидуальной и общественной стоимостью, и только въ виду этого равенства можно утверждать, что стоимость производства опредѣляетъ собою цѣнность.

Поэтому, когда мы утверждаемъ, что нормальная цѣна предложенія зависитъ отъ стоимости производства, мы должны помнить, что рѣчь идетъ лишь о воспроизводимыхъ благахъ и что это положеніе вѣрно лишь въ томъ смыслѣ, что, во-первыхъ, подъ производствомъ понимается воспроизводство и, во-вторыхъ, что стоимость означаетъ общественно-необходимую стоимость,—т. е. не то, что затрачивается, въ формѣ ли усилій или ихъ денежнаго эквивалента, а то, что сберегается этими усиліями. Когда индивидуальная и общественная стоимости разнятся между собою, цѣнность не зависитъ отъ индивидуальной стоимости производства; когда онѣ совпадаютъ, цѣнность можетъ быть выражена въ величинахъ и той и другой стоимости. Только потому, что индивидуальная стоимость стремится сдѣлаться равной общественно-необходимой стоимости, — можно принять нѣсколько грубое, по своей неточности, положеніе, согласно которому цѣна товара опредѣляется стоимостью его производства.

104. Законъ предѣльной или максимальной стоимости.

Терминъ «стоимость производства» нуждается еще въ дальнѣйшемъ опредѣленіи. Если имѣется больше одного производителя, стоимость производства для каждаго изъ нихъ различна. Производители отличаются между собою какъ по своимъ способностямъ, такъ и по обстановкѣ работы. Несмотря на то, что въ условіяхъ свободной конкуренціи однородные экземпляры одного и того же товара имѣютъ одну и ту же цѣну, нѣкоторые производители, благодаря большему искусству или болѣе счастливой комбинаціи другихъ причинъ, имѣютъ возможность изготовлять продукты дешевле своихъ конкурентовъ. Если бы эти производители могли снабжать своими продуктами весь рынокъ, то за ними была бы обезпечена монополія. Но такъ какъ всѣ производители стараются продать возможно больше, то случаи удовлетворенія рыночнаго спроса однимъ какимъ-либо производителемъ встрѣчаются крайне рѣдко. При наличности конкуренціи стоимости производства бываютъ различны.

Можно представить себѣ такой случай, когда производители обладаютъ въ данный моментъ одинаковыми способностями и работаютъ при совершенно тождественныхъ условіяхъ. Въ этомъ случаѣ всѣ товары даннаго названія имѣли бы только одну стоимость. Но тогда полученіе постоянной прибыли всѣми производителями было бы невозможно, такъ какъ цѣны не могли бы оставаться постоянно выше стоимости производства. Если бы прибыль получалась всѣми производителями, то конкуренція, навѣрное, побудила бы одного изъ нихъ понизить цѣну въ надеждѣ обезпечить себѣ большій сбытъ, а вмѣстѣ съ нимъ и бо̀льшую прибыль; если бы это не удалось одному, явился бы новый производитель и понизилъ бы цѣны. Единственный способъ удержать цѣны на постоянномъ уровнѣ—это подчинить предложеніе товаровъ извѣстному контролю. Но въ такомъ случаѣ свобода конкуренціи исчезла бы, и мы оказались бы передъ лицомъ той или иной формы монополіи. Непрерывное производство однородныхъ товаровъ по одной и той же стоимости почти всегда предполагаетъ существованіе монополіи.

Такъ какъ, поэтому, при свободѣ конкуренціи стоимость не можетъ быть однообразной, то возникаетъ вопросъ: какая именно стоимость имѣется въ виду, когда мы говоримъ о зависимости цѣнъ отъ стоимости производства? Очевидно, здѣсь не имѣется въ виду низшая

стоимость. Если въ данный моментъ имѣется пять фирмъ, снабжающихъ весь рынокъ хлопчатобумажными тканями по стоимости въ 6, 7, 8, 9 и 10 центовъ за ярдъ, то ясно, что цѣна не можетъ равняться 6 центамъ, потому что въ такомъ случаѣ всѣ производители, исключая производящаго за шесть центовъ, терпѣли бы убытокъ и пріостановили бы свое производство. Точно также цѣна не можетъ быть равна и средней стоимости производства, какъ полагаютъ нѣкоторые, Ибо если бы цѣна равнялась средней стоимости, т. е. восьми центамъ, то производящіе по девяти и десяти центовъ терпѣли бы убытокъ и взяли бы обратно свои капиталы. Пока спросъ настолько великъ, что доставляетъ работу всѣмъ производителямъ, цѣна должна быть равна десяти центамъ, т. е. наибольшей или максимальной стоимости. Цѣна не можетъ быть ниже десяти центовъ, такъ какъ въ противномъ случаѣ производящій по десяти центовъ вынужденъ былъ бы прекратить производство; цѣна не можетъ быть выше десяти центовъ, такъ какъ, благодаря стремленію конкурентовъ захватить рынокъ въ свои руки, цѣна удерживается на самомъ низкомъ уровнѣ, совмѣстимомъ съ непрерывнымъ производствомъ.

Эта максимальная стоимость можетъ быть названа и предѣльной, такъ какъ производящій по десяти центовъ занимаетъ предѣльное положеніе, граничащее съ желаніемъ взять обратно свои капиталы и прекратить производство. Онъ ничего не зарабатываетъ и ничего не теряетъ. Всѣ остальные производители—назовемъ ихъ внутрипредѣльными—получаютъ нѣкоторую прибыль, равную разницѣ между стоимостью и продажной цѣной. Производящій по шести центовъ получаетъ четыре цента прибыли съ каждаго ярда, по семи центовъ —три цента и т. д. Но производящій по десяти центовъ покрываетъ лишь издержки производства.

Если бы общество находилось въ состояніи покоя, при чемъ населеніе, мода, предложеніе капитала и развитіе техники оставались бы неизмѣнными, то описанное выше положеніе было бы постояннымъ. Предѣльный производитель сводилъ бы концы съ концами, но ничего не получалъ бы сверхъ стоимости. Однако, хотя общество никогда не бываетъ въ такомъ состояніи сколько-нибудь продолжительное время, моментами такое положеніе все же возможно. Во время сезона, когда на рынокъ выбрасывается масса благъ, сезонное предложеніе товаровъ можно считать фиксированнымъ. Хлопчатобумажныя ткани, продаваемыя въ нынѣшнемъ году, были изготовлены нѣсколько мѣсяцевъ тому назадъ. Рыночная цѣна измѣняется въ зависимости отъ повседневныхъ измѣненій спроса, но ея колеба-

нія въ теченіе даннаго сезона происходятъ вокругъ центральнаго уровня нормальной цѣны, которая—поскольку рѣчь идетъ о предложеніи товаровъ въ данный сезонъ—зависитъ отъ максимальной стоимости, т. е. стоимости производства наиболѣе дорогого инкремента. Каковы бы ни были повседневныя колебанія рыночной цѣны, нормальная цѣна для даннаго сезона будетъ равна 10 центамъ за ярдъ. Въ каждый данный періодъ стоимость производства означаетъ максимальную стоимость.

105. Законъ минимальной стоимости.

Однако, только-что разсмотрѣнная нами нормальная цѣна предложенія не можетъ оставаться постоянной въ теченіе продолжительнаго періода. Дѣло въ томъ, что условія торгово-промышленной жизни постоянно мѣняются; силы, опредѣляющія размѣры предложенія, находятся въ безпрерывномъ движеніи. Хлопчатобумажныя ткани могутъ продаваться въ настоящій моментъ по 10 центовъ за ярдъ, но въ слѣдующій сезонъ болѣе умѣлый производитель или, можетъ быть, новый пришелецъ, обладающій бо̀льшимъ капиталомъ, или лучшими машинами, или возможностью обезпечить себѣ болѣе дешевую рабочую силу и лучшіе способы продажи своихъ товаровъ,—постараются увеличить предложеніе и понизить стоимость производства. Вслѣдствіе роста предложенія цѣна понизится, и хотя процентъ предпринимательской прибыли понизится въ сравненіи съ прибылью при старыхъ цѣнахъ, абсолютная прибыль увеличится, благодаря огромному увеличенію продажи.

Но эта прибыль покупается цѣной уменьшенія доходовъ тѣхъ предпринимателей, предпріятія которыхъ отличаются меньшей производительностью. Въ каждой отрасли производства можно найти людей, еле сводящихъ концы съ концами. Ихъ машины устарѣли, ихъ капиталы недостаточны, ихъ энергія и знанія не тѣ, чѣмъ они должны быть, ихъ прибыли, если онѣ когда и были, теперь исчезли. Они могутъ еще бороться нѣкоторое время, въ надеждѣ на лучшее будущее; они могутъ жить своимъ капиталомъ и примириться съ отсутствіемъ прибыли въ теченіе ближайшихъ нѣсколькихъ лѣтъ; или, если у нихъ вложены крупные капиталы въ постройки и машины, которыя не такъ-то легко продать, они могутъ обманывать себя неправильной системой бухгалтеріи и, не отмѣчая въ книгахъ цѣнности изнашиванія машинъ и строеній, добиться даже номиналь-

ной прибыли. Но во всякомъ случаѣ день расплаты неизбѣженъ. Раньше или позже производитель пойметъ, что онъ не получаетъ никакой прибыли. Онъ прекратитъ производство, и его мѣсто займетъ болѣе искусный соперникъ.

Промышленный прогрессъ характеризуется постоянными измѣненіями на вершинѣ и при основаніи лѣстницы производителей. Свѣжій капиталъ постоянно вливается въ русло производства и вытѣсняетъ собою капиталъ, потерпѣвшій крушеніе.

И такъ, если подъ нормальной цѣнностью понимать предѣлъ, къ которому стремятся цѣны, то ясно, что въ періоды прогресса нормальная цѣнность измѣняется въ направленіи стоимости производства при наиболѣе благопріятныхъ, а не при наименѣе благопріятныхъ условіяхъ; иначе говоря, нормальная цѣнность стремится не къ высшей, а къ низшей стоимости. Предположимъ, напримѣръ, что въ хлопчатобумажной индустріи появляется предприниматель, имѣющій возможность производить ситцы нѣсколько дешевле. Хотя ему и не удастся овладѣть всѣмъ рынкомъ, онъ все же сумѣетъ изготовлять такое значительное количество ситцевъ, что цѣна ихъ упадетъ, скажемъ, до девяти центовъ. Онъ будетъ продавать по этой цѣнѣ въ надеждѣ обезпечить себѣ не только свою долю увеличившейся вслѣдствіе пониженія цѣнъ продажи, но и ту часть ситцевъ, которая раньше продавалась производителемъ, производившимъ по десяти центовъ и вынужденнымъ теперь устраниться. Даже если бы онъ могъ снабжать своими ситцами весь рынокъ, онъ не сталъ бы продавать ихъ ниже восьми центовъ, такъ какъ, хотя его продажа увеличилась бы, его конкуренты — производящіе по шести и семи центовъ—также стали бы продавать больше прежняго, и увеличеніе продажи не компенсировало бы собою уменьшенія цѣнъ. При такихъ условіяхъ цѣна будетъ равна девяти центамъ, и такъ какъ производящій по десяти центовъ вынужденъ будетъ прекратить производство, то предѣльное положеніе займетъ производящій по девяти центовъ.

Если, далѣе, окажется, что новый производитель въ состояніи производить товары дешевле и продавать ихъ успѣшнѣе своихъ конкурентовъ, то цѣна постепенно понизится. Съ каждымъ паденіемъ цѣны прежній предѣльный производитель вынужденъ будетъ устраниться, и тотъ, кто раньше получалъ прибыль, займетъ теперь мѣсто предѣльнаго производителя. Съ появленіемъ производителей, которымъ производство обходится по 5 и 4 центамъ, цѣна можетъ упасть до шести центовъ, при чемъ производящіе по девяти, восьми и семи центовъ вынуждены будутъ одинъ за другимъ оста-

вить поле борьбы, пока, наконецъ, предѣльное положеніе не будетъ занято производящимъ по шести центовъ.

Итакъ, въ то время, какъ сезонная или быстро преходящая нормальная цѣна предложенія зависитъ отъ наивысшей или максимальной стоимости, постоянная нормальная цѣнность опредѣляется низшей или минимальной стоимостью. При постоянно измѣняющихся условіяхъ предѣльная или максимальная стоимость не опредѣляетъ собою цѣны, а, наоборотъ, опредѣляется ею; цѣна понижается до девяти центовъ не потому, что производящій по девяти центовъ становится въ предѣльное положеніе; наоборотъ, производящій по девяти центовъ занимаетъ предѣльное положеніе потому, что цѣна понижается до девяти центовъ. Итакъ, находясь въ каждый данный моментъ на уровнѣ максимальной стоимости, нормальная цѣнность въ условіяхъ прогресса постоянно движется въ направленіи минимальной стоимости.

106. Эластичность предложенія.—Законъ измѣняющейся стоимости.

Подобно спросу, предложеніе можетъ быть эластическимъ и неэластическимъ. Когда количество товаровъ нельзя увеличить никакими способами, предложеніе можно считать совершенно неэластическимъ. Но въ большинствѣ случаевъ предложеніе можетъ быть увеличиваемо. Степень эластичности предложенія опредѣляется трудностями, сопряженными съ его увеличеніемъ. Когда добавочное количество труда ведетъ къ пропорціональному увеличенію производства, т. е. когда при удвоеніи затраты труда количество товара увеличивается вдвое, мы говоримъ, что стоимость постоянна.

Постоянная стоимость не одно и то же, что однообразная стоимость. Когда мы говоримъ, что товаръ производится по однообразной стоимости, мы подразумѣваемъ подъ этимъ, что всѣ экземпляры этого товара, произведенные въ данное время, стоятъ одну и ту же сумму. Это, очевидно, предполагаетъ наличность лишь одного производителя, потому что, какъ мы уже видѣли выше, при нѣсколькихъ производителяхъ стоимость бываетъ максимальная и минимальная. Однообразная стоимость неразрывно связана съ монополіей. Напротивъ того, когда мы говоримъ, что товаръ производится по постоянной стоимости, мы имѣемъ въ виду, что добавочное количество этого товара будетъ стоить столько же. Это одинаково примѣнимо и къ конкуренціи и къ монополіи. Если производство каждаго ярда

хлопчатобумажной ткани обходится монополисту въ десять центовъ, какъ бы великъ ни былъ сбытъ, то стоимость является въ одно и то же время однообразной и постоянной. Если производящій по десяти центовъ конкурируетъ съ производящимъ по шести и восьми центовъ и если каждый изъ нихъ путемъ удвоенія количества капитала можетъ увеличить производство вдвое,—то стоимость не однообразна, а постоянна.

Во многихъ случаяхъ стоимость производства непостоянна, такъ какъ предложеніе менѣе эластично. Когда каждый добавочный инкрементъ предложенія стоитъ болѣе предыдущаго, мы въ правѣ говорить о возрастающей стоимости или объ убывающей доходности, такъ какъ доходность уменьшается при каждомъ добавочномъ примѣненіи энергіи.

Мы уже знаемъ (§ 88), что всѣ экономическія блага подчиняются закону убывающей доходности. Законъ убывающей доходности или возрастающей стоимости универсаленъ въ томъ смыслѣ, что онъ примѣняется ко всѣмъ экономическимъ благамъ, какъ только количество ихъ превыситъ извѣстный предѣлъ, но отсюда еще вовсе не слѣдуетъ, что законъ остается вѣрнымъ и до достиженія этого предѣла. Этотъ «извѣстный предѣлъ» есть не что иное, какъ предѣлъ полной утилизаціи. Часто этотъ предѣлъ вовсе не достигается. Вернемся къ примѣрамъ, приведеннымъ въ § 88. Омнибусъ нерѣдко перевозитъ только половину вмѣщаемаго имъ комплекта публики; по данной желѣзнодорожной линіи можно пускать въ день два поѣзда вмѣсто двѣнадцати; фермеръ, владѣющій участкомъ въ 25 акровъ, можетъ имѣть столь многочисленную семью, что при 50 акрахъ количество добываемыхъ имъ продуктовъ можетъ увеличиться болѣе чѣмъ въ два раза. Въ первомъ случаѣ увеличеніе движенія (т. е. числа пассажировъ) нисколько не увеличитъ расходовъ; во второмъ случаѣ можетъ потребоваться увеличеніе подвижного состава и числа служащихъ, но постройка новыхъ мостовъ, полотна, станцій и конторъ можетъ оказаться излишней; въ третьемъ случаѣ можетъ оказаться необходимость въ увеличеніи количества сѣмянъ и, пожалуй, числа земледѣльческихъ машинъ, но они могутъ составить лишь незначительную часть стоимости производства. Во всѣхъ этихъ случаяхъ удвоеніе выручки можетъ и не сопровождаться удвоеніемъ расходовъ; расходы возрастаютъ, но не столь быстро, какъ доходы.

Законъ возрастающей доходности или убывающей стоимости проявляется тамъ, гдѣ предложеніе болѣе эластично, т. е. гдѣ, при удвоенной затратѣ труда, количество произведенныхъ продуктовъ увеличивается болѣе, чѣмъ вдвое. Законъ постоянной доходности или

постоянной стоимости сказывается тамъ, гдѣ, при удвоенной затратѣ труда, количество произведенныхъ продуктовъ увеличивается ровно въ два раза. До достиженія предѣла полной утилизаціи доходы могутъ вначалѣ возрастать быстрѣе стоимости или затраты труда, а затѣмъ увеличиваться въ одинаковой степени съ ними. Во всякомъ промышленномъ предпріятіи одни расходы возрастаютъ вмѣстѣ съ ростомъ предпріятія, другіе же остаются неизмѣнными вплоть до достиженія извѣстнаго предѣла. Такіе расходы называются постоянными, въ отличіе отъ перемѣнныхъ расходовъ. Гдѣ предпріятіе требуетъ крупныхъ капиталовъ, тамъ отношеніе постоянныхъ расходовъ къ перемѣннымъ можетъ, въ теченіе долгаго времени, оставаться довольно значительнымъ. Но это время не можетъ продолжаться безконечно. Когда желѣзнодорожное сообщеніе усиливается, становится необходимымъ сооруженіе новыхъ линій, болѣе солидныхъ мостовъ и болѣе крупныхъ станцій,—и законъ возрастающей доходности теряетъ свою силу. Онъ замѣняется раньше или позже закономъ постоянной доходности, съ тѣмъ, чтобы, въ концѣ концовъ, уступить мѣсто основному закону убывающей доходности.

Но въ каждый данный моментъ промышленное предпріятіе можетъ подчиняться любому изъ этихъ трехъ законовъ. Вопросъ о томъ, находится ли данное предпріятіе подъ дѣйствіемъ закона убывающей, постоянной или возрастающей стоимости, есть вопросъ факта, зависящаго отъ возможности выгоднаго примѣненія бо̀льшаго труда и капитала, т. е. отъ возможности успѣшнаго расширенія рамокъ интенсивной или экстенсивной утилизаціи.

107. Законъ составной стоимости.

Подобно составному спросу, съ которымъ мы познакомились выше, существуетъ и составное предложеніе, выдвигающее законъ составной стоимости (joint cost). Во многихъ случаяхъ различныя части одного и того же блага выполняютъ различную службу и поэтому продаются по разнымъ цѣнамъ: первоклассныя каюты на пароходѣ, кресла въ театрѣ, различныя части животнаго, употребляемыя въ пищу, служатъ потребностямъ различныхъ классовъ и продаются по различнымъ цѣнамъ. Нормальная цѣна не приспособляется къ стоимости данной индивидуальной части, такъ какъ индивидуальной стоимости не существуетъ. Стоимость можетъ быть приписана цѣлому, а не отдѣльнымъ частямъ; а эта стоимость есть не что иное, какъ состав-

ная стоимость. Нормальная цѣна всѣхъ частей, взятыхъ вмѣстѣ, приспособляется къ составной стоимости, но цѣна каждой отдѣльной части можетъ быть выше или ниже этого уровня.

Болѣе яркую иллюстрацію составной стоимости представляютъ собою отрасли, посвященныя производству одного какого-либо продукта, но въ то же время создающія и побочные продукты. Иногда этотъ побочный продуктъ есть не что иное какъ отбросы, напримѣръ, остатки въ винокуренномъ производствѣ, или коксъ при добываніи газа. Нерѣдко побочный продуктъ становится главнымъ. Вчерашніе отбросы становятся сегодня главнымъ источникомъ прибыли Нѣтъ ничего болѣе захватывающаго (fascinating) въ лѣтописяхъ науки или болѣе интереснаго въ прогрессѣ богатства, чѣмъ исторія современныхъ методовъ утилизаціи отбросовъ и побочныхъ продуктовъ. Въ примѣненіи къ Соединеннымъ Штатамъ за 1890—1900 гг. эта исторія изложена Киттреджемъ въ трудахъ двѣнадцатой переписи.

Всюду, гдѣ изготовляется больше одного рода товаровъ, мы имѣемъ нѣчто аналогичное побочнымъ продуктамъ. Въ современныхъ промышленныхъ предпріятіяхъ нѣтъ ничего труднѣе, какъ опредѣлить соотвѣтствующую долю данной части или группы продуктовъ въ общей суммѣ составной стоимости. Въ желѣзнодорожномъ дѣлѣ эти трудности достигаютъ максимума. Въ такихъ случаяхъ цѣна даннаго индивидуальнаго продукта можетъ имѣть весьма мало общаго съ его стоимостью, хотя цѣна всѣхъ продуктовъ, взятыхъ вмѣстѣ, опредѣляется составной стоимостью. Перевозка шелка по желѣзной дорогѣ обходится дороже, чѣмъ перевозка угля на ту же сумму, хотя стоимость перевозки въ первомъ случаѣ значительно меньше. Цѣна опредѣляется здѣсь не стоимостью производства или стоимостью услуги, а цѣнностью услуги. Шелкъ настолько дороже угля, что онъ можетъ выдержать болѣе высокое обложеніе. Если бы провозъ угля стоилъ столько же, сколько провозъ шелка, то перевозка угля вовсе прекратилась бы, такъ какъ цѣна его сдѣлалась бы слишкомъ высокой; и пока тарифъ на уголь превышаетъ стоимость самаго провоза, тарифъ на шелкъ будетъ ниже той нормы, какая существовала бы при отсутствіи этого превышенія (§ 210). Принципъ цѣнности услуги есть лишь иная форма для выраженія закона предѣльной полезности; онъ доказываетъ съ очевидностью, что сама по себѣ стоимость производства еще не есть конечный регуляторъ цѣнности. Точно также, если отечественные промышленники продаютъ свои товары за границей значительно дешевле, чѣмъ у себя на родинѣ, то отсюда еще

не слѣдуетъ, что отечественныя цѣны высоки именно потому, что заграницей онѣ низки. Какъ разъ наоборотъ, отъ продажи товаровъ заграницей по низшей цѣнѣ можетъ зависѣть само существованіе даннаго промышленнаго предпріятія, а именно эта заграничная продажа дѣлаетъ отечественныя цѣны болѣе низкими, чѣмъ въ томъ случаѣ, если бы производитель былъ вынужденъ возлагать на отечественные товары всѣ издержки бездоходнаго производства. Чѣмъ дальше, тѣмъ стоимость производства все болѣе сближается съ составной стоимостью; цѣна даннаго продукта имѣетъ иногда лишь самую отдаленную связь съ индивидуальной стоимостью его производства.

108. Равновѣсіе между нормальнымъ спросомъ и нормальнымъ предложеніемъ.

Въ предыдущемъ изложеніи намъ не разъ приходилось говорить о зависимости нормальной цѣнности отъ стоимости производства. Въ дѣйствительности непосредственную связь со стоимостью производства имѣетъ лишь нормальная цѣна предложенія, тогда какъ нормальная цѣна спроса зависитъ отъ напряженности послѣдняго. Такимъ образомъ, намъ остается разсмотрѣть взаимное вліяніе нормальнаго спроса и нормальнаго предложенія.

Въ то время, какъ существованіе спроса является основной причиной цѣнности, вліяніе предложенія сказывается въ стремленіи нормальной цѣнности приспособиться къ стоимости производства въ вышеуказанномъ смыслѣ этого термина. Измѣненіе нормальнаго спроса на воспроизводимыя блага означаетъ измѣненіе нормальнаго предложенія, но означаетъ ли оно также измѣненіе нормальной цѣнности—это зависитъ отъ закона стоимости. Если спросъ на товаръ возрастаетъ въ значительной мѣрѣ, размѣры производства увеличиваются. Если данное производство подчиняется закону постояной доходности, то цѣна товара не измѣнится, такъ какъ увеличившееся предложеніе и усилившійся спросъ будутъ взаимно уравновѣшиваться по прежней цѣнѣ. Если же производство подчиняется закону возрастающей доходности, при которомъ ростъ производства влечетъ за собою относительное уменьшеніе стоимости, то производители окажутся въ состояніи выбросить на рынокъ большее количество товаровъ, чѣмъ это необходимо, увеличившееся предложеніе понизитъ цѣну, пока не установится новое и постоянное равновѣсіе спроса и предложенія по низшей цѣнѣ.

Такъ какъ уменьшеніе стоимости производства сопровождается пониженіемъ цѣнъ и ростомъ производительности, то кажется, что нормальная цѣнность находится подъ вліяніемъ измѣненій стоимости производства.

Въ дѣйствительности, однако, спросъ является по меньшей мѣрѣ столь же важнымъ факторомъ въ опредѣленіи нормальной, какъ и въ опредѣленіи рыночной цѣнности. Если производители не въ состояніи сбыть весь товаръ, они, конечно, сокращаютъ размѣры производства. Безъ измѣненія спроса цѣна не можетъ измѣниться. Но если спросъ можетъ быть усиленъ путемъ пониженія цѣнъ, то размѣры производства увеличатся, пока не установится постоянное предложеніе по опредѣленной стоимости для удовлетворенія постояннаго спроса. Если предложеніе измѣняется вслѣдствіе измѣненія стоимости, то постоянное предложеніе по этой новой стоимости возможно лишь при новомъ постоянномъ спросѣ. Во всякомъ случаѣ нормальная цѣна возможна лишь тогда, когда нормальный спросъ и нормальное предложеніе взаимно уравновѣшиваются. Лишь въ этомъ смыслѣ и можно говорить о томъ, что нормальная цѣнность зависитъ въ каждый данный моментъ отъ максимальной стоимости, или что она стремится сдѣлаться, съ теченіемъ времени, равной минимальной стоимости, или же что она находится въ нѣкоторыхъ случаяхъ подъ вліяніемъ составной стоимости.

109. Вліяніе нормальной цѣны на рыночную цѣну.

Было бы, поэтому, неточно сказать, что рыночная цѣна зависитъ отъ спроса и предложенія, а нормальная цѣна—отъ стоимости производства, поскольку эти утвержденія противополагаются другъ другу. Всякая цѣна зависитъ отъ спроса и предложенія; поскольку же рѣчь идетъ о воспроизводимыхъ благахъ, постоянное равновѣсіе между спросомъ и предложеніемъ стремится приспособиться къ стоимости производства. Быстрота, съ которой совершается этотъ процессъ приспособленія, зависитъ отъ относительныхъ измѣненій, которыя происходятъ въ области спроса и предложенія. Если количество хлопчатобумажныхъ тканей, стоимость производства которыхъ равна двадцати центамъ за ярдъ, достаточно велико, тогда какъ введеніе новыхъ тканей того же качества по 10 центовъ совершается медленно, то цѣна не сразу упадетъ до десяти центовъ. Цѣна будетъ приспособляться къ новой стоимости производства, и чѣмъ больше предло-

женіе ткани, тѣмъ быстрѣе будетъ падать цѣна. Покупателямъ становится извѣстно, что, выждавъ короткое время, они могутъ купить тѣ же товары дешевле; прежнюю, болѣе высокую, цѣну согласны будутъ платить только тѣ покупатели, которые не въ состояніи ждать, и лишь спросъ со стороны послѣднихъ будетъ на время препятствовать цѣнѣ понизиться до новаго уровня стоимости. При достиженіи же новаго уровня дальнѣйшія измѣненія не совершаются, условія становятся статическими, а нормальная цѣна—постоянной.

Если стоимость ткани постоянно падаетъ, вслѣдствіе усовершенствованія машинъ, то нормальная цѣна будетъ также понижаться. Измѣненія рыночной цѣны будутъ совершаться въ направленіи новой стоимости или нормальной цѣны; но паденіе стоимости можетъ происходить столь быстро и вліяніе прежнихъ запасовъ можетъ быть столь велико, что дѣйствительная рыночная цѣна можетъ оказаться въ любой моментъ ниже нормальной. Рыночная и нормальная цѣны будутъ постоянно сближаться, не достигая равенства. Постояннаго равновѣсія здѣсь не будетъ, вслѣдствіе непрерывныхъ измѣненій въ силахъ, вліяющихъ на спросъ и предложеніе. Въ условіяхъ динамики нормальная цѣна можетъ и не быть дѣйствительной цѣной, но ея вліяніе, тѣмъ не менѣе, всегда сказывается.

110. Нормальная монопольная цѣнность.

Въ предыдущемъ анализѣ имѣлись въ виду условія свободной конкуренціи. Если подъ монополіей понимать монополію продажи, то разница между ней и конкуренціей окажется всецѣло въ области предложенія. Если только цѣны останутся тѣ же, постоянный спросъ не измѣнится отъ того, что на мѣсто конкурентовъ станетъ монополистъ, тогда какъ условія постояннаго предложенія немедленно измѣнятся.

Во-первыхъ, монопольная цѣна предложенія не всегда бываетъ однообразной. Монополистъ можетъ получать крупную прибыль, продавая различныя части своего товарнаго запаса по различнымъ цѣнамъ. Однако, принципъ здѣсь тотъ же, что и въ отношеніи монопольной рыночной цѣны (§ 100): вмѣсто единой нормальной цѣны ихъ можетъ быть нѣсколько.

Во-вторыхъ, предѣльная стоимость не оказываетъ вліянія на цѣну. Можетъ, конечно, случиться, что монополистъ распоряжается нѣсколькими фабриками, работающими при различныхъ условіяхъ, а,

значитъ, и съ различными издержками производства. Но важно то, что здѣсь отсутствуетъ сила, стремящаяся установить цѣну на уровнѣ наибольшей стоимости. Стоимость производства тканей на одной хлопчатобумажной фабрикѣ, участвующей въ трёстѣ, можетъ равняться пяти центамъ, а на другой—десяти; при отсутствіи конкуренціи нѣтъ основанія, почему бы трёсту продавать всѣ свои ткани по десяти центовъ.

Если на монопольную цѣну не вліяетъ предѣльная стоимость, то вліяетъ ли на нее стоимость вообще? Вліяніе это безусловно сказывается, но не въ столь прямой формѣ, какъ на конкурентную цѣну. Монопольная цѣна всегда согласуется съ максимальнымъ монопольнымъ доходомъ. Подобно всякому другому промышленнику, монополистъ стремится продать возможно большее количество товаровъ по наивысшей цѣнѣ; но въ то же время онъ управляетъ предложеніемъ. Такъ какъ ростъ предложенія обыкновенно сопровождается паденіемъ цѣнъ, то монополистъ опредѣляетъ путемъ опыта уровень наивысшаго чистаго дохода. Вліяніе спроса, находящагося внѣ его контроля, столь же сильно, какъ и при конкуренціи; законъ замѣщенія (law of substitution) дѣйствуетъ одинаково какъ тамъ, такъ и здѣсь. Если цѣна уменьшится въ два раза, а продажа увеличится вдвое, то валовой доходъ останется тѣмъ же; если монополистъ не въ состояніи увеличить продажи вдвое, валовой доходъ уменьшится; при повышеніи цѣны болѣе, чѣмъ два раза, валовой доходъ увеличится. Эластичность спроса имѣетъ громадное значеніе.

Такъ какъ, однако, на производство товаровъ затрачивается извѣстная стоимость, то чистая прибыль монополиста зависитъ отъ превышенія валового дохода надъ стоимостью. Это превышеніе измѣняется не только въ связи съ эластичностью спроса, но и въ связи съ эластичностью предложенія. Другими словами, если данное производство подчиняется закону постоянной стоимости, то цѣна, при которой получается максимальный монопольный доходъ, устанавливается безъ особеннаго труда. Если монополистъ понизитъ цѣну, продажа его увеличится, но не настолько, чтобы возмѣстить общую стоимость увеличившагося сбыта; его валовой доходъ будетъ возрастать медленнѣе общей стоимости. Если же онъ повыситъ цѣну, продажа начнетъ сокращаться столь быстро, что уменьшеніе его валового дохода не будетъ уравновѣшиваться пониженіемъ общей стоимости всего товарнаго сбыта.

Если данное производство подчиняется закону возрастающей стоимости (убывающей доходности), то максимальный монопольный

доходъ получится при высшей цѣнѣ; если оно подчиняется закону убывающей стоимости (возрастающей доходности), максимальный монопольный доходъ будетъ полученъ при низшей цѣнѣ. Предположимъ, что, благодаря существующему спросу, цѣна понижается правильно вмѣстѣ съ ростомъ сбыта. Принявъ во вниманіе законъ постоянной стоимости, мы получимъ таблицу въ родѣ слѣдующей:

Продано единицъ товара.	Цѣна единицы товара (въ центахъ).	Валовой доходъ (въ долларахъ).	Стоимость единицы товара (въ центахъ).	Общая стоимость (въ долларахъ).	Чистый доходъ (въ долларахъ).
500	30	150	10	50	100
1.000	25	250	10	100	150
2.000	20	400	10	200	200
3.000	15	450	10	300	150
4.000	10	400	10	400	—

Такимъ образомъ, монополистъ получитъ наибольшую прибыль, продавъ 2.000 единицъ товара по цѣнѣ въ 20 центовъ. Но если дѣйствуетъ законъ возрастающей стоимости, то ему выгоднѣе будетъ продать только 1.000 единицъ товара по 25 центовъ. Въ самомъ дѣлѣ:

Продано единицъ товара.	Цѣна единицы товара (въ центахъ).	Валовой доходъ (въ долларахъ).	Стоимость единицы товара (въ центахъ).	Общая стоимость (въ долларахъ).	Чистый доходъ (въ долларахъ).
500	30	150	10	50	100
1.000	25	250	12	120	130
2.000	20	400	14	280	120
3.000	15	450	16	480	— 30
4.000	10	400	18	720	—320

Если же дѣйствуетъ законъ убывающей стоимости, монополистъ найдетъ для себя выгоднѣе ограничить цѣну 15-ю центами и продать 3.000 единицъ товара:

Продано единицъ товара.	Цѣна единицы товара (въ центахъ).	Валовой доходъ (въ долларахъ).	Стоимость единицы товара (въ центахъ).	Общая стоимость (въ долларахъ).	Чистый доходъ (въ долларахъ).
500	30	150	10	50	100
1.000	25	250	8	80	170
2.000	20	400	6	120	280
3.000	15	450	4	120	330
4.000	10	400	2	80	320

Въ каждомъ изъ этихъ случаевъ, какъ видно изъ приведенныхъ таблицъ, имѣется опредѣленный максимальный монопольный доходъ.

Итакъ, стоимость производства оказываетъ извѣстное вліяніе на монопольную цѣну, но вліяніе это нѣсколько иное, чѣмъ на конкурентную цѣну. Высота монопольной цѣны, въ сравненіи съ конкурентной, также зависитъ отъ стоимости. Обыкновенно она выше, такъ какъ конкурентная цѣна есть цѣна стоимости (cost price), т. е. предѣльная цѣна стоимости, тогда какъ монопольная цѣна выше послѣдней. Тамъ же, гдѣ монополія создается прежними соперниками во избѣжаніе ненужныхъ и лишнихъ затратъ, связанныхъ съ конкуренціей, уменьшеніе стоимости можетъ оказаться столь значительнымъ, что монополистъ найдетъ для себя выгоднымъ продать большое количество товара по низшей цѣнѣ. Въ такомъ случаѣ монопольная цѣна можетъ оказаться ниже конкурентной.

Иногда монопольная цѣна превышаетъ конкурентную лишь на самую незначительную величину. Пока монополистъ довольствуется сравнительно низкими цѣнами, доставляющими умѣренную прибыль, онъ можетъ удержать за собою контроль въ области предложенія. Но стоитъ ему чрезмѣрно повысить цѣну, — и на аренѣ появляются новые производители, привлекаемые заманчивой прибылью, или же потребители начинаютъ замѣнять данный товаръ какимъ-нибудь другимъ. Съ этой скрытой или потенціальной конкуренціей приходится считаться во всѣхъ случаяхъ, когда монополистъ недостаточно огражденъ юридическими или экономическими привилегіями.

Такъ какъ монопольная прибыль зависитъ отчасти отъ стоимости, то опытный монополистъ, въ цѣляхъ уменьшенія стоимости, старается использовать новѣйшіе усовершенствованные методы производства. Когда спросъ можетъ расширяться, монополистъ понижаетъ цѣну до тѣхъ поръ, пока валовой доходъ возрастаетъ быстрѣе, чѣмъ общая стоимость; этотъ результатъ тѣмъ вѣроятнѣе, чѣмъ больше уменьшеніе стоимости единицы товара. Такимъ образомъ, при благопріятныхъ условіяхъ монопольная цѣна имѣетъ тенденцію понижаться, оставаясь въ то же время выше конкурентной цѣны. Такъ, напримѣръ, цѣна нефтяныхъ продуктовъ, устанавливаемая трёстомъ Standard Oil Company, въ общемъ понизилась, хотя и не въ такой степени, какъ цѣна нефти. Тамъ же, гдѣ спросъ не можетъ быть расширенъ, напримѣръ, въ муниципальномъ желѣзнодорожномъ хозяйствѣ или производствѣ газа, или гдѣ монополистъ преслѣдуетъ близорукую политику, — разница между монопольной и конкурентной цѣной довольно значительна.

ГЛАВА XVII.

Общій законъ цѣнности.

111. Литература.

J. B. Clark, Distribution of Wealth (1899), гл. XVII, XXV, XXVI; F. A. Fetter, Principles (1904), гл. XLIII; A. Marshall, Principles (1898), кн. V, гл. XIV; F. v. Wieser, Natural Value (1893), кн. III, гл. VIII; H. R. Seager, Introduction (1904), гл. XV, XVI; E. S. Meade, Trust Finance (1903), гл. XVI, XVII; E. R. A. Seligman, Shifting and Incidence of Taxation (1889), кн. II, гл. IV, ч. 2, гл. VIII, и Social Aspects of Economic Law, Presidential Address in Am. Econ. Assoc. Publications, 3-d. series, т. I (1904).

112. Цѣнность и стоимость производства.

Въ предыдущей главѣ мы имѣли дѣло съ цѣнностью воспроизводимыхъ благъ. Но цѣнностью обладаютъ и невоспроизводимыя блага, точно такъ же, какъ обязательства и привилегіи, человѣческія услуги и капиталъ вообще. Каково въ данномъ случаѣ взаимоотношеніе цѣнности и стоимости производства?

Ясно, что цѣнность конкретныхъ невоспроизводимыхъ благъ не находится ни въ какой прямой связи со стоимостью производства. Наиболѣе яркимъ примѣромъ можетъ служить земля. Земля не есть результатъ производства. Если вокругъ участка необработанной земли возникаетъ городъ, этотъ участокъ быстро пріобрѣтаетъ крупную цѣнность, несмотря на то, что ни земля, ни ея качества не произведены человѣческимъ трудомъ. Земля можетъ потребовать извѣстныхъ усилій со стороны человѣка; въ этомъ смыслѣ нѣкоторыя ея качества могутъ считаться отчасти результатомъ производства, но даже и въ такомъ случаѣ цѣнность ея не стоитъ ни въ какомъ отношеніи къ затраченнымъ на нее усиліямъ. Возьмите, далѣе, произведенія классической скульптуры; они не могутъ быть воспроизведены, и продажная ихъ цѣна въ тысячу разъ болѣе ихъ первоначальной стоимости. Наконецъ, сравните двѣ одинаково хорошія картины великаго художника, изъ которыхъ одна написана, когда художникъ еще не достигъ извѣстности, а вторая — послѣ достиженія извѣстности. Различіе ихъ цѣнности не можетъ быть объяснено различіемъ въ

стоимости ихъ производства. Короче говоря, цѣнность конкретныхъ невоспроизводимыхъ благъ не опредѣляется и не измѣряется стоимостью производства, либо потому, что они не были произведены человѣческимъ трудомъ, либо потому, что они невоспроизводимы, либо же потому, что не существуетъ прямой связи между усиліями производителя и теперешней цѣной продукта. Будутъ ли эти блага проданы или сданы въ аренду, ихъ капитальная или рентная цѣнность не зависитъ отъ стоимости производства.

Цѣнность экономическихъ благъ, извѣстныхъ подъ названіемъ обязательствъ (relations) и привилегій, также не находится въ прямой связи со стоимостью производства. Привилегіи и обязательства такъ же различны по своему характеру и цѣнности, какъ и всякій другой родъ экономическихъ благъ. Они могутъ служить на одинъ разъ (напримѣръ, денежный ордеръ), или на долгое время, напримѣръ, привилегія какой-либо компаніи. Когда они капитализируются, ихъ цѣнность, подобно цѣнности всѣхъ другихъ благъ, опредѣляется продолжительностью и обезпеченностью удовлетворенія. Постоянная льгота, предоставляемая желѣзнодорожной компаніи, отлична отъ ограниченной патентной привилегіи; но и въ томъ и въ другомъ случаѣ продолжительность и обезпеченность пользованія не зависятъ отъ личности владѣльца. Однако, продолженіе выгодныхъ обязательствъ, необходимыхъ для поддержанія торговой репутаціи, часто въ такой сильной степени зависитъ отъ коммерческихъ способностей временнаго владѣльца, что разница между капитальной и рентной цѣнностью здѣсь меньше, чѣмъ въ случаѣ постоянной привилегіи. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ фабричная марка является главнымъ активомъ предпріятія. Президентъ American Chickle Company недавно засвидѣтельствовалъ, что потребители гумми настолько привыкли къ извѣстнымъ хорошо рекламированнымъ маркамъ, что компанія могла уплатить при капитализаціи дивидендъ въ девять разъ большій стоимости конкретнаго актива. Болѣе 88% цѣнности предпріятія основывалось на фабричной маркѣ [1]).

Являются ли привилегіи продолжительными или эфемерными, ясно, что ихъ цѣнность—рентная или капитальная—не зависитъ отъ стоимости производства. Репутація фирмы можетъ въ извѣстномъ смыслѣ считаться результатомъ настойчивыхъ усилій, но цѣнность репутаціи не находится въ прямой связи съ этими усиліями. Она можетъ сегодня существовать и завтра исчезнуть, хотя владѣлецъ остается

---

[1]) U. S. Industrial Commission, Final Report, § 612.

тѣмъ же. Кромѣ того, большинство льготъ и привилегій не являются результатомъ чьихъ-либо усилій; они представляютъ собою слѣдствія сложныхъ соціальныхъ отношеній и возможности превращенія этихъ отношеній въ прибыль. Возьмемъ такой простой примѣръ, какъ газетный кіоскъ въ городѣ; владѣлецъ его часто отдаетъ въ аренду привилегію продажи газетъ; когда кіоскъ продается, главная составная часть его цѣны это цѣнность «улицы» — капитализація дохода отъ привилегіи обслуживанія газетами. Между тѣмъ эта «улица» могла ничего не стоить первоначальному владѣльцу; по мѣрѣ разрастанія улицы цѣнность кіоска возрастаетъ сама собою. Точно такъ же цѣнность желѣзныхъ дорогъ, циркуляція газетъ, продажная цѣнность газоваго предпріятія или водопровода растутъ вмѣстѣ со временемъ и съ увеличеніемъ населенія. Соціальныя отношенія, составляющія основу дѣятельности этихъ предпріятій, не созданы человѣкомъ; привилегія утилизировать эти отношенія лишена стоимости производства, хотя она имѣетъ совершенно опредѣленную цѣнность.

Дальнѣйшія иллюстраціи излишни. Всѣ эти блага—обязательства, привилегіи и невоспроизводимыя конкретныя блага — ежедневно покупаются и продаются на рынкѣ, и тѣмъ не менѣе ихъ цѣнность не зависитъ непосредственно отъ стоимости ихъ производства и не можетъ измѣряться послѣдней. Но если стоимость производства не можетъ считаться общимъ закономъ цѣнности, то каковъ же этотъ законъ?

113. Цѣнность и полезность [1]).

Изъ предыдущаго мы знаемъ, что цѣнность въ основѣ своей есть не что иное, какъ выраженіе предѣльной полезности (marginal utility). Отсюда слѣдуетъ, что при изученіи цѣнъ мы должны исходить изъ предѣльной полезности, т. е. способности предѣльныхъ инкрементовъ предложенія удовлетворять предѣльные инкременты спроса. Иначе говоря, основа цѣнности—это предѣльная достаточность (marginal efficiency), или предѣльная полезность, т. е. способность предѣльныхъ единицъ товара удовлетворять предѣльныя потребности.

---

[1]) Efficiency. Къ сожалѣнію, въ русскомъ языкѣ не имѣется соотвѣтствующаго термина. Efficiency означаетъ способность или свойство вещи удовлетворять своему назначенію. Мы будемъ переводить это слово словомъ полезность (utility), такъ какъ по существу здѣсь смѣшенія понятій не будетъ. Перев.

1) Что касается конкретныхъ невоспроизводимыхъ благъ, то это положеніе вполнѣ очевидно. Величина ренты, уплачиваемой фермеромъ за арендуемую имъ землю, зависитъ отъ сравнительной производительности даннаго участка. Цѣна, уплачиваемая строителемъ спекулянтомъ за земельный участокъ въ городѣ, зависитъ отъ способности этого участка удовлетворять потребности опредѣленнаго класса квартирантовъ. При этомъ совершенно несущественно, уплачиваетъ ли онъ капитализированную цѣну или же ежегодную ренту, какъ въ Англіи и нѣкоторыхъ частяхъ Америки. Цѣнность картины, старой или новой, опредѣляется тѣмъ, насколько она отвѣчаетъ вкусу особаго класса любителей, т. е. ея предѣльной полезностью (efficiency) въ дѣлѣ удовлетворенія извѣстныхъ потребностей. Мы уже знаемъ, что стоимость производства не оказываетъ прямого вліянія на опредѣленіе цѣнности невоспроизводимыхъ благъ. Въ основѣ цѣнности лежитъ не стоимость, а полезность (efficiency).

2) Что касается того класса экономическихъ благъ, которыя мы назвали обязательствами или привилегіями, то здѣсь положеніе вполнѣ аналогично предыдущему. Привилегія газетнаго кіоска, льготы газовой компаніи, патентное или авторское право, фабричная марка—цѣнность всѣхъ этихъ неосязаемыхъ благъ зависитъ отъ того, насколько они способствуютъ доходности предпріятія. Ихъ цѣнность обусловливается предѣльной полезностью (efficiency) доставляемыхъ ими услугъ. Стоимость ихъ можетъ равняться нулю. Не стоимость, а полезность доставляетъ намъ путеводную нить для опредѣленія цѣнности.

3) Громадная область конкретныхъ воспроизводимыхъ благъ была разсмотрѣна нами въ предыдущей главѣ. При поверхностномъ взглядѣ можетъ показаться, что стоимость производства имѣетъ здѣсь рѣшающее значеніе. Но мы уже знаемъ, что цѣны такихъ благъ опредѣляются не столько стоимостью, сколько по стоимости производства. Цѣнность всѣхъ производственныхъ благъ представляетъ собою производное отъ цѣнности ихъ продуктовъ—потребительныхъ благъ; цѣнность сырья есть производное отъ цѣнности фабриката. Цѣна желѣзной руды зависитъ отъ цѣны гвоздей и другихъ издѣлій, въ которыя желѣзная руда входитъ какъ составная часть. Если бы спросъ на эти издѣлія понизился, цѣна желѣзной руды упала бы. предприниматели, добывавшіе желѣзо по высшей стоимости, должны были бы прекратить производство, а новая (предѣльная) стоимость производства приспособилась бы къ новой цѣнѣ. Подъ поверхностнымъ слоемъ земли имѣются громадные запасы серебра; они не раз-

рабатываются, такъ какъ разработка не окупилась бы. При повышеніи предѣльной полезности или цѣнности серебра люди сейчасъ же перешли бы къ разработкѣ этихъ глубже лежащихъ сереброносныхъ слоевъ, и новая предѣльная стоимость производства приспособилась бы къ новой цѣнѣ. Цѣна поднялась бы не потому, что повысилась стоимость; болѣе высокая цѣна опредѣлялась бы по болѣе высокой стоимости, потому что послѣдняя представляла бы собою новый уровень предѣльной полезности.

4) Мы подошли, наконецъ, къ цѣнности человѣческихъ услугъ и капитала, какъ фонда. Заработная плата и процентъ играютъ столь важную роль въ распредѣленіи общественнаго дохода, что болѣе подробный анализъ ихъ будетъ данъ нами ниже въ особыхъ главахъ. Но здѣсь мы можемъ указать на то, что, подобно всѣмъ экономическимъ благамъ, они производятъ свою цѣнность отъ предѣльныхъ инкрементовъ доставляемыхъ ими услугъ, т. е. отъ предѣльной полезности. Поскольку трудъ употребляется производительно, норма заработной платы каждой категоріи труда должна въ общемъ стремиться къ равенству съ предѣльной полезностью труда, т. е. съ долей участія предѣльной единицы труда въ созданіи продукта. Равнымъ образомъ, норма процента проявляетъ тенденцію сравняться съ предѣльной полезностью капитала, т. е. съ дѣйствительной долей участія предѣльнаго инкремента капитала въ созданіи общаго продукта. Ниже мы разсмотримъ, какъ измѣряются эти предѣльныя доли участія труда и капитала, и какимъ образомъ предѣлъ ихъ полезности передвигается вверхъ или внизъ, въ зависимости отъ измѣненій въ дѣйствительной жизни.

Но трудъ и капиталъ могутъ возрастать. Не поднимаются ли они до уровня постоянной стоимости воспроизводства, и нельзя ли сказать, что ихъ цѣнность опредѣляется стоимостью производства? Разсмотримъ сначала трудъ. Если подъ стоимостью производства понимать стоимость воспроизводства рабочихъ, то возникаетъ затрудненіе— вѣдь человѣческія существа воспроизводятся (или размножаются) не изъ экономическихъ соображеній. Но если даже сосредоточить наше вниманіе исключительно на экономическихъ причинахъ роста населенія и утверждать, что предложеніе труда зависитъ отъ стоимости воспроизводства, т. е. расходовъ на кормленіе и воспитаніе будущихъ рабочихъ до той поры, пока они не станутъ на ноги и не сумѣютъ жить собственнымъ трудомъ, то намъ очевидно могутъ возразить, что эти расходы являются скорѣе слѣдствіемъ, чѣмъ причиной, и что затраты рабочаго на поддержаніе семьи зависятъ отъ размѣровъ полу-

чаемой имъ заработной платы. Съ трудомъ дѣло обстоитъ точно такъ же, какъ и съ воспроизводимыми неодушевленными благами: цѣнность опредѣляется не стоимостью, а по стоимости производства. Рѣшающимъ факторомъ является степень участія въ созданіи продукта или полезность труда: стоимость производства къ ней приспособляется.

Точно также стоимость производства капитала имѣетъ двоякій смыслъ. Въ извѣстномъ смыслѣ капиталъ, какъ воплощеніе цѣнности, не имѣетъ ясно выраженной стоимости. Вопросъ о томъ, какова, напримѣръ, стоимость производства тысячи долларовъ, есть вопросъ безсмысленный. Тысяча долларовъ могутъ представлять собою теперешнюю цѣнность вышедшихъ изъ моды предметовъ одежды, стоившихъ первоначально пятьдесятъ тысячъ долларовъ, или же цѣнность недавно открытаго нефтяного источника, не стоившаго владѣльцу ни одного доллара. Но въ другомъ смыслѣ капиталъ имѣетъ стоимость. Масса капитала состоитъ изъ индивидуальныхъ капиталовъ, и ростъ его зависитъ въ конечномъ счетѣ отъ готовности отказаться отъ удовлетворенія теперешнихъ потребностей ради удовлетворенія ихъ въ будущемъ. Эта готовность связана съ отсрочкой и съ затратой, поэтому, извѣстной стоимости; процентъ, какъ увидимъ ниже, объясняется именно этой предѣльной стоимостью. Но и здѣсь стоимость не была бы затрачена, не будь ожидаемыхъ отъ нея услугъ. Такимъ образомъ, рѣшающимъ факторомъ является и здѣсь полезность услуги. Стоимость приспособляется къ услугѣ.

Итакъ, въ основѣ закона цѣнности лежитъ предѣльная полезность. Когда экономическое благо употребляется для производительныхъ цѣлей, предѣльная полезность становится предѣльной производительностью; но когда экономическое благо служитъ цѣлямъ потребленія, о производительности говорить не приходится. Не только въ области заработной платы и процента, но и въ области экономическихъ обязательствъ и конкретныхъ благъ—воспроизводимыхъ и невоспроизводимыхъ—цѣны зависятъ отъ предѣльной полезности. Всѣ экономическія блага, исключая труда, представляютъ собою капитальныя цѣнности; всѣ экономическія блага, исключая капитала, представляютъ собою рентныя цѣнности; какъ рентная, такъ и капитальная цѣнность всѣхъ благъ зависитъ отъ ихъ предѣльной полезности. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ предѣльная полезность означаетъ предѣльную производительность, а послѣдняя иногда эквивалентна стоимости производства. Такимъ образомъ, стоимость производства является лишь

частичнымъ объясненіемъ цѣнности; полное и универсальное объясненіе цѣнности даетъ только предѣльная полезность.

114. Полезность и капитализація.

Вслѣдствіе частаго несоотвѣтствія между цѣнностью и стоимостью вопросъ объ оцѣнкѣ сложныхъ благъ нерѣдко пріобрѣтаетъ чрезвычайную трудность. Тамъ, гдѣ такое благо постоянно переходитъ изъ рукъ въ руки, трудность эта устраняется автоматическимъ дѣйствіемъ силъ спроса и предложенія; способность блага дать доходъ или доставить предѣльную услугу можетъ быть вычислена почти съ безошибочной точностью, при чемъ норма капитализаціи, какъ мы видѣли выше, зависитъ отъ продолжительности и обезпеченности дохода. Прекрасный примѣръ этого равновѣсія между рентой и капитальной цѣнностью можно видѣть на биржѣ, гдѣ малѣйшее измѣненіе настоящей или будущей доходности немедленно отражается на колебаніяхъ биржевыхъ цѣнъ. Но даже и здѣсь не слѣдуетъ забывать, что биржа отмѣчаетъ лишь рыночныя цѣнности и что послѣднія подвержены всевозможнымъ спекулятивнымъ вліяніямъ, не связаннымъ съ дѣйствительной способностью благъ доставлять доходъ.

Въ реальной жизни намъ приходится имѣть дѣло со всевозможными комбинаціями экономическихъ благъ. Цѣнность простого воспроизводимаго блага можетъ быть объяснена стоимостью производства, такъ какъ въ каждый данный моментъ эта стоимость приспособлена къ цѣнѣ; но цѣнность сложнаго продукта или предпріятія нерѣдко связана со стоимостью лишь весьма слабо. Цѣнность извозчичьяго двора нѣсколько отлична отъ цѣнности воспроизводства лошадей, каретъ, упряжи и строеній; цѣнность сталелитейнаго завода значительно отличается отъ стоимости земли, строеній и машинъ; а цѣнность желѣзной дороги имѣетъ еще меньшее отношеніе къ стоимости ея производства или воспроизводства. Въ такихъ случаяхъ намъ приходится имѣть дѣло не только съ воспроизводимыми продуктами,—стальными издѣліями и средствами транспорта,—но и съ невоспроизводимыми благами и отношеніями, какъ-то: репутаціей фирмы, благопріятнымъ расположеніемъ желѣзной дороги, талантливостью руководителей и всѣми другими факторами, которые не могутъ быть воспроизведены, но которые увеличиваютъ доходность, а вмѣстѣ съ ней и цѣнность предпріятія. Ихъ продажная цѣнность есть не что иное, какъ капитализація ихъ пользы въ будущемъ.

Проблема капитализаціи въ ея отношеніи къ полезности пріобрѣла важное значеніе въ трехъ областяхъ — въ области налогового обложенія, урегулированія тарифовъ и помѣщенія капиталовъ. Разсмотримъ каждую изъ этихъ областей.

115. Оцѣнка благъ и обложеніе.

Въ области обложенія проблема капитализаціи принимаетъ двѣ формы. Первая изъ нихъ встрѣчается въ тѣхъ странахъ, гдѣ существуетъ поимущественный налогъ. Возникающая при этомъ трудность можетъ быть иллюстрирована на обложеніи акціонерныхъ компаній. Въ Европѣ послѣднія уплачиваютъ подоходный налогъ, устанавливаемый согласно опредѣленнымъ правиламъ. Въ Америкѣ акціонерныя компаніи, по причинамъ, упомянутымъ выше (§ 6), обыкновенно облагаются по ихъ капитальной цѣнности. Какъ же измѣрить эту цѣнность? Акціи компаніи часто не обращаются на биржѣ; но даже когда онѣ и продаются, ихъ повседневная цѣна можетъ сильно мѣняться въ зависимости отъ спекулятивныхъ причинъ. Стоимость производства мало можетъ помочь намъ, такъ какъ мы можемъ пользоваться ею, очевидно, лишь для опредѣленія цѣнности конкретнаго осязаемаго имущества, да и въ этомъ случаѣ она является неточнымъ мѣриломъ. Вотъ почему оцѣнка акціонерной фирмы сдѣлалась въ Соединенныхъ Штатахъ столь жгучимъ вопросомъ. Изъ всего предыдущаго, однако, ясно, что окончательное разрѣшеніе этой проблемы невозможно до тѣхъ поръ, пока обложеніе собственности не будетъ приведено въ опредѣленную связь съ доходностью. Когда вещи часто переходятъ изъ рукъ въ руки, какъ это бываетъ съ большинствомъ конкретныхъ благъ, движимыхъ или недвижимыхъ, имущество является болѣе простой основой обложенія, чѣмъ доходъ, такъ какъ капитализація дохода совершается автоматически подъ дѣйствіемъ рыночныхъ вліяній. Но когда продажи совершаются рѣдко, какъ, напримѣръ, во многихъ современныхъ акціонерныхъ компаніяхъ, доходъ или рентная цѣнность является лучшей основой обложенія, и такъ-называемое имущественное обложеніе должно въ концѣ концовъ приспособиться къ доходности. Практическія трудности, связанныя съ опредѣленіемъ чистаго дохода, побудили многіе штаты принять систему обложенія валовыхъ доходовъ. Эту систему, однако, нельзя считать удачной, такъ какъ она не обезпечиваетъ равномѣрности обложенія: акціонерный валовой доходъ столь же мало говоритъ намъ о дѣйствитель-

номъ чистомъ доходѣ, какъ размѣръ предпріятія о его прибыляхъ. Характерно, что въ новѣйшихъ попыткахъ имущественной оцѣнки желѣзныхъ дорогъ, напримѣръ въ Мичиганѣ, податные инспектора, опредѣливъ продажную цѣнность осязаемаго имущества, исчисляютъ затѣмъ цѣнность неосязаемаго имущества путемъ капитализаціи опредѣленной части дохода по данной нормѣ. Облагаемая цѣнность ставится, въ конечномъ счетѣ, въ зависимость отъ способности доставлять доходъ, т. е. отъ предѣльной полезности (marginal efficiency).

Другая сторона вопроса имѣетъ болѣе широкое примѣненіе. Въ Америкѣ главнымъ источникомъ государственныхъ и мѣстныхъ доходовъ является общій поимущественный налогъ. Способность человѣка уплачивать налоги считается основой всякаго обложенія и измѣряется величиной собственности. Но въ виду возрастающихъ трудностей опредѣленія всѣхъ статей собственности, налоги распредѣляются непропорціонально, и поимущественное обложеніе становится далеко не совершеннымъ. Изъ этой неравномѣрности вытекаютъ два важныхъ послѣдствія.

Во-первыхъ, переложеніе налога съ однихъ плечъ на другія. Тамъ, гдѣ обложенію подвергается опредѣленная категорія собственности, производитель часто перелагаетъ податное бремя на потребителя, или продавецъ на покупателя. Если вводится, напримѣръ, спеціальный налогъ на кожу и условія производства таковы, что предѣльный производитель кожи остается на своемъ прежнемъ мѣстѣ, то налогъ будетъ прибавленъ къ цѣнѣ, уплачиваемой сапожникомъ, а сапожникъ, при аналогичныхъ условіяхъ, повыситъ цѣну обуви для потребителя. Налогъ переносится съ одного класса на другой, пока онъ не распространяется по всему обществу. Если вводится спеціальный налогъ на дома, и если населеніе продолжаетъ увеличиваться, то налогъ будетъ перенесенъ съ домовладѣльца на квартиранта; а если послѣдній употребляетъ свое помѣщеніе подъ магазинъ или складъ, то налогъ прибавится къ цѣнѣ продаваемыхъ товаровъ. Кромѣ того, если эти товары служатъ матеріаломъ для какого-либо новаго производства, указанный процессъ будетъ повторяться и налогъ ляжетъ, въ конечномъ счетѣ, на потребителя. При введеніи налога на закладныя недвижимыхъ имуществъ, процентъ повысится, по крайней мѣрѣ, на величину налога, при чемъ тяжесть послѣдняго ляжетъ не на заимодавца, какъ часто думаютъ, а на должника; а если должникъ является въ то же время домостроителемъ, то налогъ будетъ перенесенъ сначала на домовладѣльца, затѣмъ на квартиранта, а иногда, какъ мы видѣли выше, и на потребителя. Благодаря перенесенію на-

лога съ однихъ плечъ на другія, поимущественное обложеніе и обложеніе владѣльца имущества означаютъ часто далеко не одно и то же.

Съ другой стороны, вліяніе капитализаціи сказывается и тогда, когда вмѣсто вещей, подверженныхъ порчѣ, подобно кожѣ или домамъ, или же вмѣсто права на деньги въ формѣ закладной, намъ приходится имѣть дѣло съ болѣе прочными вещами, напримѣръ, съ землей или капиталомъ. Если бы пятипроцентныя бумаги, продаваемыя по нарицательной цѣнѣ въ 100 долларовъ, были обложены однопроцентнымъ налогомъ, то чистый доходъ покупателя составлялъ бы только 4 доллара, а цѣна бумагъ упала бы до 80 долларовъ (4 : 80 = 5 : 100). Врядъ-ли есть основаніе думать, что покупатели удовольствуются четырехпроцентнымъ доходомъ, когда во всѣхъ остальныхъ областяхъ, свободныхъ отъ налога, уровень процента равенъ пяти. Равнымъ образомъ, когда вводится спеціальный налогъ на землю, цѣнность ея понижается на величину капитализированнаго налога. Въ каждомъ изъ этихъ случаевъ рѣшающимъ факторомъ является чистый доходъ: когда послѣдній, благодаря введенію налога, понижается, то пропорціонально этому пониженію уменьшается и продажная цѣнность. Такъ какъ продажная цѣнность есть не что иное, какъ капитализированная рентная цѣнность, то уменьшеніе продажной цѣны эквивалентно капитализаціи налога. Когда новый покупатель пріобрѣтаетъ процентныя бумаги или землю, онъ учитываетъ будущій налогъ, уплачивая меньше на соотвѣтственную сумму; другими словами, онъ откупается отъ налога. Подобно тому, какъ въ предыдущемъ случаѣ налогъ перелагается съ однихъ плечъ на другія, такъ и здѣсь налогъ поглощается низшей продажной цѣной.

Отсюда вытекаетъ очень важное послѣдствіе: при существованіи налога на отдѣльныя категоріи собственности процессы диффузіи (т. е. переложенія налога съ однихъ плечъ на другія) и поглощенія часто приводятъ къ тому, что можно было бы назвать окончательнымъ исчезновеніемъ налога. При современныхъ условіяхъ торгово-промышленной жизни, основанной на конкуренціи и полной свободѣ отчужденія собственности, налогъ проявляетъ тенденцію къ исчезновенію: классъ, долженствующій нести его, стремится сбросить его со своихъ плечъ. Поэтому, для достиженія равномѣрности въ обложеніи вовсе нѣтъ необходимости, чтобы налогъ распространялся на каждаго человѣка и каждую статью собственности. Внутри каждаго класса собственниковъ налогъ долженъ уплачиваться всѣми; но что касается отдѣльныхъ категорій собственности, то распредѣленіе между ними налогового бремени совершается подъ вліяніемъ

экономическихъ силъ. Этотъ процессъ сопровождается нерѣдко болѣзненными явленіями; поэтому, при измѣненіи существующихъ методовъ обложенія, слѣдуетъ сохранять величайшую осторожность, дабы избѣжать рѣзкихъ потрясеній интересовъ теперешнихъ собственниковъ. Но при этомъ слѣдуетъ постоянно имѣть въ виду, что идеаломъ податной системы является скорѣе обложеніе собственности, чѣмъ индивидуальныхъ собственниковъ. Предпринятая въ Соединенныхъ Штатахъ попытка поимущественнаго обложенія каждаго лица создаетъ грубую несправедливость, такъ какъ при нашей системѣ, основанной на неточной и случайной оцѣнкѣ, одни дѣйствительно уплачиваютъ налоги, а другіе ускользаютъ отъ ихъ уплаты. Уклоняющіеся отъ несенія налогового бремени принадлежатъ обыкновенно къ классу богатыхъ, и вся налоговая тяжесть падаетъ въ большинствѣ случаевъ на тѣхъ, которые не въ состояніи платить. Поголовный имущественный налогъ фактически вырождается въ народію на справедливость. Когда мы бросимъ непрактичныя попытки обложенія всѣхъ владѣльцевъ имущества и, исходя изъ того, что обложеніе, подобно самой цѣнности, есть явленіе общественное, замѣнимъ поголовное обложеніе обложеніемъ нѣкоторыхъ категорій собственности,—мы сдѣлаемъ крупный шагъ впередъ въ направленіи какъ практической, такъ и теоретической справедливости. Въ настоящее время подобный процессъ медленно совершается въ наиболѣе передовыхъ промышленныхъ областяхъ Америки. Сознательно или безсознательно, этотъ процессъ покоится на признаніи того, что капитальныя или имущественныя цѣнности зависятъ, въ послѣднемъ счетѣ, отъ предѣльной полезности или чистаго дохода.

116. Оцѣнка благъ и регулированіе тарифовъ.

Другая фаза проблемы видна въ тѣхъ трудностяхъ, какія связаны съ государственнымъ регулированіемъ тарифовъ, устанавливаемыхъ желѣзными дорогами, обществами газоваго освѣщенія и водоснабженія. Тамъ, гдѣ эти предпріятія проявляютъ тенденцію къ монополіи, законодатель стремится оградить потребителя отъ чрезмѣрной эксплоатаціи путемъ установленія максимальныхъ таксъ. Однако, устанавливая критерій справедливой таксаціи съ точки зрѣнія потребителя, слѣдуетъ считаться и съ интересами производителя, ибо послѣдній имѣетъ такое же право на справедливый (fair) доходъ со своего капитала. Такимъ образомъ, весь вопросъ сводится къ слѣдующему:

каково отношеніе дѣйствительной капитальной цѣнности предпріятія къ вложенному въ него капиталу? Чему равна дѣйствительная цѣнность? Не равна ли она нарицательной цѣнности обезпечивающихъ предпріятіе бумагъ? Очевидно, нѣтъ, такъ какъ эти бумаги могутъ быть обезцѣнены до такой степени, что ихъ дѣйствительная цѣнность составляетъ лишь незначительную часть ихъ отрицательной стоимости. Не равна ли она рыночной цѣнности этихъ бумагъ? Не всегда, ибо рыночная цѣнность обязательствъ зависитъ не только отъ высоты процента, но и отъ ихъ срока. Если четырехпроцентное обязательство продается по нарицательной стоимости (100), то шестипроцентное обязательство того же акціонернаго общества и одинаковаго обезпеченія будетъ обыкновенно продаваться по 150. Но если четырехпроцентное обязательство долгосрочное, а шестипроцентное—краткосрочное, то разница будетъ значительно меньше. Кромѣ того, даже если оба они срокомъ на пятьдесятъ лѣтъ, но выпущены въ различное время, и если срокъ шестипроцентному обязательству истекаетъ черезъ нѣсколько лѣтъ, то премія будетъ быстро падать съ каждымъ послѣдующимъ годомъ, пока окончательно не исчезнетъ. Отсюда видно, что поскольку рыночная цѣнность обязательствъ зависитъ отъ условій оплаты, постольку она не связана съ цѣнностью акціонерной собственности, какъ таковой. Если же вмѣсто обязательствъ мы возьмемъ акціи, то окажется, что цѣнность акціонерной собственности не можетъ быть точно измѣрена рыночной цѣнностью акцій, такъ какъ эта рыночная цѣнность подвергается рѣзкимъ колебаніямъ на биржѣ. Нѣсколько лѣтъ тому назадъ рыночная цѣнность акцій одной изъ нью-іоркскихъ желѣзныхъ дорогъ (Third Avenue Street Railway Company) измѣнялась въ теченіе одного и того же года на сто процентовъ и болѣе. Что же можно было взять за основу исчисленія дѣйствительной цѣнности?

Наконецъ, можно спросить себя: не измѣряется ли дѣйствительная цѣнность акціонерной собственности стоимостью производства или воспроизводства (или—какъ это иногда называютъ—стоимостью замѣщенія)? И здѣсь отвѣтъ будетъ такой же, какъ и раньше: не совсѣмъ. Ибо при такомъ методѣ пришлось бы не считаться съ репутаціей фирмы, съ ея преимуществами и общими промышленными условіями, при которыхъ она развивалась. Постройка желѣзной дороги, проходящей черезъ окраинную малонаселенную область, можетъ обойтись очень дешево, напримѣръ, 15.000 долларовъ за милю; по истеченіи двадцати лѣтъ стоимость воспроизводства, измѣряемая расходами по сооруженію двойного пути, лучшаго полотна, новыхъ

станцій, мостовъ и подвижного состава, а также въ формѣ увеличившейся цѣнности земли, можетъ подняться до 30.000 долларовъ за милю. Между тѣмъ капитализація дѣйствительной доходной способности можетъ дать сумму, по крайней мѣрѣ, въ два раза большую. Было бы очевидно несправедливо считать всю эту разницу «вздутой» и урегулировать тарифъ такимъ образомъ, что старые акціонеры ничего не выгадаютъ отъ заселенія страны и ея роста, а новые покупатели акцій, надѣявшіеся получить крупный доходъ, не получатъ и половины ожидаемой суммы. Подобно индивиду, акціонерная компанія имѣетъ полное право на извѣстную долю участія въ ростѣ общаго благосостоянія.

Верховный судъ Соединенныхъ Штатовъ призналъ, что при установленіи тарифовъ слѣдуетъ принять во вниманіе всѣ перечисленные выше факторы [1]). Лучшимъ критеріумомъ капитальной цѣнности какого-либо предпріятія является сравненіе его доходности съ доходами хорошо руководимаго и по общему признанію не перекапитализированнаго предпріятія того же характера.

117. Оцѣнка и помѣщеніе капитала.

Третья трудность, связанная съ оцѣнкой и капитализаціей, обнаруживается въ наводненіи фондоваго рынка цѣнностями въ періоды организаціи или реорганизаціи крупныхъ промышленныхъ предпріятій. Въ прежнее время наиболѣе характерный примѣръ представляли собою желѣзныя дороги. Первыя узкоколейныя желѣзныя дороги строились главнымъ образомъ на деньги, дѣйствительно вложенныя акціонерами; но вскорѣ послѣ этого сомнительный успѣхъ нѣкоторыхъ предпріятій повелъ къ выпуску закладныхъ свидѣтельствъ, часто ниже нарицательной стоимости, тогда какъ акціи продавались по незначительной цѣнѣ или даже дарились акціонерамъ, дабы улучшить рынокъ для закладныхъ свидѣтельствъ. Равнымъ образомъ, когда желѣзныя дороги объединялись между собою или реорганизовывались, выпускъ новыхъ

---

[1]) Smythe v. Ames, 169 U. S. 466 (1898). „При исчисленіи цѣнности желѣзной дороги слѣдуетъ принять во вниманіе: первоначальную стоимость сооруженія, расходы на постоянныя улучшенія, количество и рыночную цѣнность обязательствъ и акцій, теперешнюю стоимость сооруженія въ сравненіи съ первоначальной, вѣроятную доходность дороги и величину операціонныхъ расходовъ“.

акцій часто превышалъ совокупную стоимость старыхъ, при чемъ разница представляла собою капитализацію возросшихъ доходовъ, ожидавшихся въ результатѣ объединенія. Въ этихъ двухъ случаяхъ выпускъ акцій могъ бы быть экономически оправдываемъ или какъ единственный способъ полученія капитала для новаго сомнительнаго предпріятія, или какъ лучшее средство понизить ожидаемый доходъ до теперешняго уровня. Въ одномъ случаѣ подаренныя акціи или проданныя по дисконту представляютъ собою теперешнюю цѣнность необезпеченнаго и спекулятивнаго дохода въ будущемъ; въ другомъ случаѣ акціи—это капитализація будущаго дохода, подобно тому, какъ при постройкѣ новаго желѣзнодорожнаго пути выпускъ обязательствъ считается законнымъ лишь тогда, когда ожидаемое движеніе грузовъ дастъ по крайней мѣрѣ прибыль на новый капиталъ. Во всѣхъ этихъ случаяхъ говорить о перекапитализаціи или обезцѣненіи акцій (stock-watering) не приходится.

Къ сожалѣнію, однако, всегда существуетъ опасность умышленнаго невѣрнаго исчисленія будущихъ доходовъ, дающаго возможность спекулянтамъ сбыть акціи, обезцѣненіе которыхъ или подозрѣвается ими или уже заранѣе извѣстно. Наконецъ, когда во избѣжаніе законодательныхъ ограниченій или въ цѣляхъ умиротворенія общественнаго мнѣнія признается желательнымъ пониженіе дивиденда, количество акцій можетъ быть увеличено путемъ увеличенія номинальнаго количества обязательствъ въ рукахъ акціонеровъ. Во всѣхъ этихъ случаяхъ мы имѣемъ дѣло съ «разжиженіемъ» акцій (stock-watering) въ собственномъ смыслѣ этого слова, т. е. съ выпускомъ новыхъ бумагъ, не соотвѣтствующихъ новымъ доходамъ.

Со времени возникновенія современныхъ промышленныхъ синдикатовъ, извѣстныхъ подъ названіемъ трёстовъ, эта сторона капитализаціи пріобрѣла особенно важное значеніе. Главная опасность положенія заключается въ той легкости, съ какой безсовѣстные (unscrupulous) спекулянты собираютъ капиталы для организаціи трёста; они продаютъ дутыя акціи по цѣнамъ, которыя совершенно не соотвѣтствуютъ ожидающимся доходамъ, и такимъ образомъ обманываютъ вкладчиковъ, обезпечивая себѣ крупнѣйшіе барыши. То обстоятельство, что общій капиталъ трёста превышаетъ совокупный капиталъ входящихъ въ него компаній, еще не доказываетъ существованія перекапитализаціи; ибо если новое предпріятіе честно финансируется и правильно руководится, то самый фактъ объединенія можетъ настолько повысить доходность цѣлаго, что размѣръ капитализаціи предполагаемыхъ доходовъ окажется вполнѣ обоснованнымъ.

Разница между экономическимъ и неэкономическимъ финансированіемъ или между дѣйствительной и «разжиженной» (water) цѣнностью въ дѣлѣ помѣщенія капиталовъ представляетъ собою разницу не только между честностью и безчестностью, но и между умомъ и глупостью. Въ то время какъ глупость всегда вымещаетъ себя на глупцѣ, тяжесть безчестности падаетъ иногда и на невинную жертву. Когда отдушина конкуренціи остается открытой, жертвой является не потребитель, а неосторожный вкладчикъ; когда же конкуренція стѣснена, убытокъ ложится или на одного изъ нихъ или на обоихъ вмѣстѣ. Выдвигаемое въ послѣднее время требованіе, чтобы при организаціи крупныхъ предпріятій правительство гарантировало, по крайней мѣрѣ, публичность отчетовъ и сколько-нибудь близкое соотвѣтствіе между заманчивыми обѣщаніями и конкретной дѣйствительностью, является естественнымъ результатомъ опасностей перекапитализаціи.

КНИГА II.

Цѣнность и производство.

ГЛАВА XVIII.

Характеръ и факторы производства.

118. Литература.

A. Marshall, Principles (1898), кн. IV, гл. I; W. Smart, Distribution of Income (1899), кн. I, гл. V; F. A. Fetter, Principles (1904), гл. XXVIII; I. S. Nicholson, Principles (1893—1901), кн. I, гл. II; J. A. Hobson, Economics of Distribution (1900), гл. VI; H. Sidgwick, Principles (1883), кн. I, главы I и IV; F. A. Walker, Political Economy (1888), часть 2, гл. IV.

119. Производство. Понятіе производства и отношеніе его къ потребленію.

Всякое богатство можетъ быть разсматриваемо съ точки зрѣнія производителя или потребителя. Конкретныя блага, находящіяся въ рукахъ потребителя и предназначенныя для непосредственнаго потребленія, называются иногда потребительными благами; тѣ же формы богатства, которыя предназначены для увеличенія количества потребляемыхъ предметовъ, называются производственными благами. Такъ какъ послѣднія служатъ для производства продуктовъ, то они называются иногда орудіями производства.

Производство и потребленіе, само собою разумѣется, имѣютъ дѣло только съ полезностями. Человѣкъ не въ состояніи создавать матерію; онъ можетъ только сообщать движеніе ея частицамъ и перемѣщать ихъ такъ, чтобы въ новой своей формѣ онѣ удовлетворяли какой-либо потребности. Точно также не въ состояніи онъ и разру-

шить ничего матеріальнаго, потому что матерія не уничтожаема; онъ можетъ только измѣнить положеніе матеріальныхъ частицъ такимъ образомъ, что прежняя полезность въ ея прежней формѣ уничтожится. Такимъ образомъ, производство и потребленіе означаютъ созиданіе и разрушеніе не матеріи, а полезностей, путемъ перемѣщенія матеріальныхъ частицъ.

Съ извѣстной точки зрѣнія производство и потребленіе являются двумя сторонами одного и того же процесса. Всякое богатство раньше или позже разрушается, т. е. полезности, воплощенныя въ конкретномъ благѣ, въ концѣ концовъ исчерпываются и исчезаютъ. Каждое новое перемѣщеніе матеріальныхъ частицъ, совершаемое человѣкомъ, вызываетъ, въ конечномъ счетѣ, актъ потребленія, частичнаго или полнаго. Мы не въ состояніи производить безъ соотвѣтственнаго потребленія, т. е. безъ потребленія конкретныхъ благъ или энергіи, которая, въ конечномъ счетѣ, поддерживается и питается тѣми же конкретными благами. Невозможно добыть паръ безъ сжиганія угля, невозможно произвести продуктъ безъ изнашиванія орудія или машины. Производство требуетъ потребленія; но и потребленіе, въ свою очередь, требуетъ производства. Производство—это созиданіе полезностей. Конкретныя блага потребляются потому, что они удовлетворяютъ опредѣленнымъ желаніямъ и, удовлетворяя ихъ, сообщаютъ благамъ характеръ полезности. Такимъ образомъ, всякое потребленіе, не связанное съ непредвидѣннымъ или случайнымъ разрушеніемъ, равносильно производству, такъ какъ оно косвенно создаетъ полезности. Потребленіе влечетъ за собою производство, подобно тому, какъ производство влечетъ за собою потребленіе.

Тѣмъ не менѣе, между этими двумя терминами все же существуетъ реальное отличіе, хотя въ отдѣльныхъ случаяхъ и трудно его установить. Критеріумомъ производства является не то, что оно сообщаетъ матеріи характеръ полезности, а то, что оно создаетъ новую полезность. Лишь тогда, когда человѣческая дѣятельность увеличиваетъ наличную сумму полезностей, другими словами, когда въ результатѣ получается излишекъ полезности,—лишь тогда мы имѣемъ передъ собою актъ производства. Когда желѣзнодорожная компанія покупаетъ уголь и превращаетъ его въ двигательную силу, оно совершаетъ актъ производства, такъ какъ, несмотря на потребленіе угля, полезности, доставляемыя паромъ, вполнѣ окупаютъ полезности угля и оставляютъ еще излишекъ. Количество богатства увеличивается. Напротивъ того, пища, потребляемая человѣкомъ, хотя и поддерживаетъ его силу, создаетъ въ немъ рядъ личныхъ качествъ,

которыя, какъ извѣстно, не составляютъ богатства. Эти качества могутъ помочь человѣку создать богатство въ будущемъ, но сами по себѣ они не представляютъ богатства. Поэтому, потребленіе угля машиной и потребленіе пищи работникомъ нельзя ставить на одну доску: въ первомъ случаѣ мы имѣемъ передъ собой актъ производства, во второмъ—актъ потребленія; въ первомъ—человѣкъ производитъ богатство, во второмъ—богатство производитъ человѣка. Между производствомъ и потребленіемъ существуетъ такое же различіе, какъ между богатствомъ и человѣкомъ.

Такъ какъ богатство и человѣкъ находятся въ отношеніяхъ взаимной зависимости, то производство и потребленіе также тѣсно связаны другъ съ другомъ. Въ благоустроенномъ обществѣ цѣлью потребленія является увеличеніе производства богатства и достиженіе всеобщаго благосостоянія. Въ дѣствительности, однако, потребленіе не всегда влечетъ за собою подобные результаты. Обжора, прожигающій жизнь въ кутежахъ и попойкахъ, дѣлается неспособнымъ служить обществу. Такимъ образомъ, хотя потребленіе можетъ быть производительнымъ, создавая условія для производства въ будущемъ, оно тѣмъ не менѣе отличается отъ производства. Разумное потребленіе влечетъ за собою увеличеніе производства; только въ этомъ смыслѣ они и являются двумя сторонами одного и того же цѣлаго. Весь экономическій процессъ представляетъ собою потокъ полезностей отъ природы къ человѣку и обратно.

Однако, слѣдуетъ помнить, что полезности, образующія богатство, вовсе не должны воплощаться непремѣнно въ осязаемыхъ благахъ. Производство не ограничивается созиданіемъ физическихъ благъ. Древніе экономисты утверждали, что трудъ прислуги, актеровъ и лицъ свободныхъ профессій непроизводителенъ, такъ какъ онъ не воплощается въ видимыхъ и осязаемыхъ вещахъ. Другіе писатели, подобно Кэри, полагали, что трудъ промышленника—непроизводителенъ; а нѣкоторые, напримѣръ, физіократы, утверждали, что только трудъ крестьянина дѣйствительно производительный трудъ. Для того, кто понимаетъ, что человѣческія нужды удовлетворяются полезностями, откуда бы онѣ ни проистекали, ясно, что производительнымъ является всякій трудъ, лишь бы только онъ доставлялъ подобныя полезности. Трудъ непроизводителенъ лишь тогда, когда онъ затрачивается понапрасну. Если я пишу книгу, которая читается, или дѣлаю столъ, находящій себѣ употребленіе,—мой трудъ производителенъ; если моей книги никто не читаетъ, а столъ безполезенъ,—мой трудъ непроизводителенъ. Трудъ торговца, адвоката, врача, артиста

не менѣе производителенъ, чѣмъ трудъ рабочаго, крестьянина или фабриканта,—если только они производятъ нѣчто, въ чемъ общество дѣйствительно нуждается. Критеріумомъ въ данномъ случаѣ является созиданіе новыхъ полезностей или цѣнностей.

Далѣе, полезности, о которыхъ мы говоримъ, не должны быть непремѣнно непосредственными полезностями. Производство электрической энергіи создаетъ непосредственныя полезности; сооруженіе хорошо поставленной школы для изученія электричества создаетъ косвенныя полезности, такъ какъ ведетъ къ улучшенію и удешевленію производства электрической энергіи. Въ одномъ случаѣ мы производимъ конкретныя блага, въ другомъ—производительныя силы; въ обоихъ случаяхъ мы способствуемъ производству богатства. Точно также и суммы, затрачиваемыя правительствомъ на армію и флотъ, могутъ быть въ высшей степени продуктивны, если только онѣ дѣйствительно способствуютъ защитѣ и развитію отечественной промышленности и обезпечиваютъ само существованіе націи, безъ котораго немыслимо и развитіе промышленности. Если указанныя цѣли не достигаются, эти суммы непроизводительны,—но непроизводительны въ томъ лишь смыслѣ, въ какомъ является непроизводительнымъ всякое ненужное или напрасное усиліе. Неосязаемые продукты, напр. культурность и вкусъ, часто крайне важны какъ для индивида, такъ и для государства; и когда они покоятся на широкомъ основаніи конкретнаго осязаемаго богатства, они составляютъ отличительный признакъ высоко-развитой цивилизаціи.

120. Виды производства.

Итакъ, производство богатства означаетъ созиданіе новыхъ полезностей. Полезности, которыя могутъ быть приданы вещамъ, бываютъ троякаго рода: матеріальныя полезности, полезности мѣста и времени. Матеріальная полезность [1]) можетъ быть создана путемъ измѣненія какого-либо свойства матеріи; всякое измѣненіе формы, внѣшняго вида, вѣса, цвѣта, вкуса, или какого-либо другого свойства матеріальнаго блага создаетъ новую матеріальную полезность. Однако, полезность вещи можетъ возрасти и благодаря перемѣнѣ мѣста. Въ одномъ мѣстѣ данный предметъ можетъ имѣть большую цѣнность, чѣмъ въ другомъ. Если бы пшеница, произрастающая на поляхъ

[1]) Нѣкоторые писатели называютъ ее „полезностью формы“ (form utility). Ясно, однако, что измѣненію подвержена не одна лишь форма вещи.

западныхъ штатовъ, оставалась на томъ же мѣстѣ, ея полезность значительно уменьшилась бы: вмѣсто того, чтобы удовлетворять потребности милліоновъ людей, она потреблялась бы только тысячами. Наконецъ, полезности могутъ быть увеличены, благодаря одному лишь измѣненію во времени. Измѣненіе можетъ коснуться предложенія продуктовъ: нѣкоторые сорта винъ, музыкальные инструменты и др. продукты улучшаются въ качествѣ исключительно благодаря тому, что проходитъ много времени и они дѣлаются стары; лѣса, стада и т. п. также увеличиваются въ цѣнности съ теченіемъ времени. Но чаще всего измѣненіе касается спроса: извѣстные предметы имѣютъ бо́льшую цѣнность въ одно время, чѣмъ въ другое. Усилія, затрачиваемыя на то, чтобы блага пріобрѣли наивысшую цѣнность, создаютъ полезности времени.

Всѣ потребности удовлетворяются—если только удовлетворяются—въ опредѣленное время и въ опредѣленномъ мѣстѣ. Богатство создается какъ полезностями времени и мѣста, такъ и элементарными матеріальными полезностями. Въ каждомъ изъ этихъ случаевъ мы увеличиваемъ способность удовлетворять человѣческія потребности. Торговля и транспортъ, имѣющіе дѣло съ полезностями мѣста, или спекуляція и страхованіе, имѣющія дѣло съ полезностями времени, столь же продуктивны, какъ и дѣятельность, направленная къ созиданію матеріальныхъ полезностей. Поэтому невозможно классифицировать различные виды человѣческой дѣятельности въ зависимости отъ ихъ производительности или непроизводительности. Причины, обусловливающія законъ сравнительной стоимости, мѣняются въ зависимости отъ времени и мѣста. Тамъ, гдѣ земля дешева, земледѣліе можетъ быть болѣе производительнымъ, чѣмъ индустрія; при наличности благопріятныхъ географическихъ условій, торговля можетъ оказаться болѣе производительной, чѣмъ земледѣліе и индустрія. Заниматься разведеніемъ апельсиновыхъ деревьевъ въ Аризонской пустынѣ было бы такъ же непроизводительно, какъ и основывать сталелитейный заводъ на пшеничныхъ поляхъ Канзаса. Однако, когда Аризонская пустыня будетъ превращена, при помощи ирригаціи, въ плодоносную ниву, а Канзасъ наполнится цвѣтущимъ населеніемъ, производство апельсиновъ и стали можетъ сдѣлаться самымъ продуктивнымъ занятіемъ. Тѣ же самыя соображенія примѣнимы и въ вопросѣ о производительности труда, затрачиваемаго на созиданіе нематеріальнаго богатства. Устройство богатой художественной галлереи въ Оклахомѣ было бы пустой тратой труда; въ Нью-Іоркѣ же крупныя затраты на музыку и произведенія искусства могутъ ока-

заться въ высшей степени производительными, даже если разсматривать ихъ съ узкой точки зрѣнія роста среди рабочихъ художественнаго вкуса, способствующаго созданію болѣе артистическихъ, а значитъ и болѣе цѣнныхъ произведеній. Высоко оплачиваемый школьный учитель былъ бы столь же непродуктивенъ въ глухой деревушкѣ, какъ и фортепіанная фабрика въ Аляскѣ. Производительность зависитъ отъ отношенія затрачиваемыхъ усилій къ удовлетворяемымъ ими потребностямъ; съ измѣненіемъ потребностей измѣняется и производительность, достигаемая одними и тѣми же усиліями.

122. Факторы производства.

Такъ какъ фундаментомъ экономической жизни являются природа и человѣкъ, то и важнѣйшими факторами производства должны быть естественныя силы и человѣческій трудъ. Иногда для производства достаточно однѣхъ естественныхъ силъ, напримѣръ, при самопроизвольномъ увеличеніи стада скота; иногда довольно одного человѣческаго труда, напримѣръ, при оказаніи личныхъ услугъ; обыкновенно производство требуетъ совмѣстнаго дѣйствія обоихъ факторовъ. Это обстоятельство имѣется въ виду, когда говорятъ, что факторами производства являются трудъ и земля,—утвержденіе не совсѣмъ точное, такъ какъ земля есть лишь одинъ изъ естественныхъ элементовъ, участвующихъ въ процессѣ производства. Вода, свѣтъ, теплота, электричество, влажность и т. п. также играютъ роль въ производствѣ, и часто создаютъ экономическія блага, имѣющія опредѣленную мѣновую цѣнность. Такъ какъ, далѣе, примѣненіе труда къ естественнымъ элементамъ создаетъ матеріальные предметы, которые въ свою очередь утилизируются въ производствѣ, то этимъ матеріальнымъ предметамъ нерѣдко придается названіе капитала, а факторами производства провозглашаются земля, трудъ и капиталъ. При этомъ отличіе капитала отъ земли состоитъ въ томъ, что капиталъ представляетъ собою искусственный продуктъ, тогда какъ земля, въ болѣе широкомъ смыслѣ, есть даръ природы.

Вопросъ о томъ, слѣдуетъ ли проводить рѣзкую грань между капиталомъ и трудомъ, будетъ нами разобранъ ниже (§ 132); здѣсь же замѣтимъ только, что это различіе въ значительной степени зависитъ отъ того, въ какомъ смыслѣ употребляется слово капиталъ. Если подъ словомъ капиталъ мы подразумѣваемъ конкретное благо, совмѣстный продуктъ труда и природы, тогда земля должна быть

отдѣлена отъ капитала. Если же подъ капиталомъ мы подразумѣваемъ богатство какъ фондъ, т. е. какъ воплощеніе цѣнности, то землю слѣдуетъ разсматривать, какъ часть капитала, такъ какъ она имѣетъ капитальную цѣнность. Но даже если считать землю частью капитала, то и тогда часть эта настолько важна и значительна, что можетъ быть выдѣлена по многимъ соображеніямъ въ особую самостоятельную категорію.

Далѣе, такъ какъ трудъ управленія или руководства промышленнымъ предпріятіемъ имѣетъ въ настоящее время очень важное значеніе, то мы вправѣ различать трудъ вообще, и искусство или способность руководить предпріятіемъ. Въ такомъ случаѣ факторами производства можно считать землю, трудъ, капиталъ и руководство предпріятіемъ. Эта классификація, однако, не совсѣмъ безупречна. Если сапожникъ работаетъ на хозяина, его дѣятельность называется трудомъ; если же онъ работаетъ на себя, мы имѣемъ дѣло съ факторомъ руководства. Если фабрикантъ самъ руководитъ принадлежащимъ ему предпріятіемъ, то онъ является и собственникомъ и управляющимъ этого предпріятія; если же онъ продаетъ его трёсту и беретъ на себя управленіе дѣлами фабрики въ качествѣ оплачиваемаго служащаго, та же самая дѣятельность называется трудомъ. Очевидно, при установленіи подобнаго различія, не считаются съ тѣмъ фактомъ, что существуютъ всевозможные виды или градаціи труда, начиная отъ обычнаго неквалифицированнаго труда и кончая проявленіемъ высшаго промышленнаго таланта. Изъ только-что приведенныхъ примѣровъ ясно, что указанное различіе важно съ точки зрѣнія распредѣленія, а не производства. Если доходъ отъ труда основанъ на какомъ-нибудь договорѣ, онъ представляетъ собою заработную плату,—безразлично, идетъ ли дѣло о поденномъ рабочемъ или о директорѣ желѣзнодорожной компаніи; если доходъ не постояненъ, случаенъ, онъ представляетъ собою прибыль. Если человѣкъ пользуется только своей собственной рабочей силой, онъ можетъ получать заработную плату. Если же онъ вкладываетъ свой трудъ вмѣстѣ съ капиталомъ въ промышленное предпріятіе, или если онъ пользуется трудомъ другихъ людей,—онъ подвергается риску и его доходъ представляется необезпеченнымъ. Наемный рабочій или служащій всегда получаетъ часть продукта, въ то время, какъ независимый предприниматель, вмѣсто полученія прибыли, можетъ потерять весь свой капиталъ. Законъ прибыли, какъ увидимъ ниже, отличенъ отъ закона заработной платы. И тѣмъ не менѣе, съ точки зрѣнія производства, работу предпринимателя слѣдуетъ признать однимъ изъ видовъ труда.

Наконецъ, не слѣдуетъ забывать, что въ цивилизованномъ обществѣ процессъ производства совершается въ обстановкѣ правовыхъ, политическихъ и соціальныхъ отношеній. Въ извѣстномъ смыслѣ, вся эта обстановка можетъ быть признана необходимой для производства; но такъ какъ указанныя отношенія примѣнимы—въ теоріи по крайней мѣрѣ—одинаково ко всѣмъ людямъ, то ихъ не приходится считать экономическими факторами производства, подобно тому, какъ мы не считаемъ такимъ факторомъ воздухъ, доступный для всѣхъ. Даже въ томъ случаѣ, когда эти отношенія, въ формѣ спеціальныхъ законовъ и привилегій, благопріятствуютъ нѣкоторымъ производителямъ или общественнымъ классамъ, они не могутъ быть сочтены элементарными факторами производства, а скорѣе должны быть разсматриваемы какъ благопріятный шансъ (opportunity) для лучшаго утилизированія труда и капитала.

Итакъ, факторами производства являются въ одномъ смыслѣ трудъ и капиталъ; въ другомъ—земля, трудъ и капиталъ; и, наконецъ, въ третьемъ—земля, трудъ, капиталъ и управленіе предпріятіемъ. Во всѣхъ этихъ случахъ факторы производства представляютъ собою человѣческую энергію или силы природы, дѣйствующія совмѣстно съ ихъ соединеннымъ продуктомъ—капиталомъ, который въ свою очередь можетъ принять форму земли или другихъ элементовъ природы.

122. Производство и производитель.

Какую бы мы ни приняли классификацію факторовъ производства, между ними наблюдается одно существенное различіе. Когда мы разсматриваемъ не человѣческіе факторы производства—силы ли природы или результаты примѣненія къ природѣ человѣческаго труда, — мы имѣемъ дѣло съ неодушевленными предметами и явленіями. При разсмотрѣніи законовъ, управляющихъ этими факторами производства, намъ приходится считаться только съ техническими особенностями предметовъ и явленій. Тамъ, гдѣ, напримѣръ, измѣненія касаются производительности конкретныхъ благъ, соціальные результаты, т. е. вліяніе на отдѣльные классы человѣческаго общества, могутъ быть въ дѣйствительности весьма глубоки; но предметы сами по себѣ все же остаются инертными массами, а законы, управляющіе ихъ доходностью, нисколько не зависятъ отъ того, кто является ихъ случайнымъ владѣльцемъ. Когда машина

безполезна, мы выбрасываемъ ее; когда земля истощается, мы ее оставляемъ.

Напротивъ того, когда мы имѣемъ дѣло съ человѣческой энергіей, мы не можемъ отдѣлять ее отъ индивида, проявляющаго эту энергію. Отсюда, однако, не вытекаетъ, что законы производства, поскольку рѣчь идетъ о человѣческой энергіи, поддаются учету и провѣркѣ труднѣе, чѣмъ законы производства неодушевленныхъ благъ, ибо анализъ различій между живыми существами отнюдь не труднѣе, чѣмъ анализъ различій между вещами. Различіе между живыми и мертвыми факторами производства слѣдуетъ искать скорѣе въ томъ обстоятельствѣ, что въ первомъ случаѣ мы имѣемъ дѣло лишь со средствомъ, а во второмъ—и со средствомъ и съ цѣлью. Человѣческая энергія, подобно неодушевленнымъ предметамъ и силамъ, представляетъ собою орудіе добыванія богатства; цѣлью же, ради которой добывается это богатство, является человѣкъ и только человѣкъ. Такимъ образомъ, при анализѣ проблемъ производства невозможно отдѣлять производителя отъ потребителя, а самый процессъ производства приходится разсматривать съ двухъ сторонъ.

Указанное обстоятельство напоминаетъ намъ, прежде всего, о томъ, что процессъ производства есть общественный процессъ и что всякое производство предполагаетъ, въ конечномъ счетѣ, потребленіе. Поэтому, всякая система производства, систематически не считающаяся съ потребительными силами производителя, носитъ въ самой себѣ зародыши разрушенія и должна въ концѣ концовъ самоуничтожиться. Производство можетъ покоиться на самыхъ усовершенствованныхъ техническихъ методахъ, и каждая отрасль промышленности, по количеству производимыхъ ею продуктовъ, можетъ казаться прямо-таки цвѣтущей,—и тѣмъ не менѣе общее состояніе промышленности будетъ далеко неудовлетворительнымъ, вслѣдствіе отсутствія соотвѣтствующаго спроса. Въ прежнія времена, когда производство было относительно мало развито, какъ напр. въ средніе вѣка, или же покоилось въ значительной степени на даровомъ трудѣ, какъ въ древности, спросъ на продукты вызывался скорѣе роскошью привилегированной кучки, чѣмъ потребностями массы. Въ наше время, напротивъ того, когда человѣческая энергія не встрѣчаетъ на своемъ пути никакихъ рогатокъ и игра конкуренціи становится все свободнѣе, дѣйствительный спросъ покоится на потребностяхъ широкихъ народныхъ массъ. Задержите этотъ спросъ—и созиданіе богатствъ лишится главнаго своего стимула. Люди могутъ быть прекрасными производителями, но если нѣтъ рынка для ихъ продуктовъ, ихъ

потенціальная энергія растрачивается, не принося никакихъ дѣйствительныхъ результатовъ. Чѣмъ народъ демократичнѣе, тѣмъ тѣснѣе въ немъ зависимость производительныхъ силъ отъ потребительной способности народныхъ массъ.

Во-вторыхъ, экономическій процессъ долженъ разсматриваться нами съ широкой точки зрѣнія. Какъ мы уже видѣли, центральнымъ предметомъ экономическаго изслѣдованія является не богатство само по себѣ, а богатство въ его отношеніи къ человѣку, или, лучше говоря, человѣкъ въ его отношеніи къ богатству. Всякая система производства, низводящая человѣка до уровня внѣшняго предмета, является, съ широкой точки зрѣнія, системой не экономической, какъ бы успѣшна она ни была въ другихъ отношеніяхъ, потому что вмѣсто подчиненія богатства человѣку она приноситъ человѣка въ жертву богатству. Производство богатства, основанное на невнимательномъ отношеніи къ человѣческимъ правамъ производителя, является столь же мало экономическимъ, какъ и обманъ, совершаемый при коммерческой сдѣлкѣ. Существуютъ извѣстныя отрасли такъ-называемаго производства, которыя съ широкой экономической точки зрѣнія совершенно немыслимы ни въ одной цивилизованной странѣ. Было время, когда рабство номинально обогащало древній міръ; но это же рабство вело къ озвѣрѣнію раба и разслабленію рабовладѣльца, пока не изсушило окончательно источниковъ самаго производства. Въ началѣ девятнадцатаго столѣтія дѣтскій трудъ доставлялъ англійскимъ промышленникамъ неимовѣрныя прибыли, но онъ велъ къ быстрому вырожденію націи, физическому, умственному и нравственному. Карлейль сказалъ: «если необходимо, чтобы чертъ былъ компаньономъ въ нашихъ хлопчатобумажныхъ фабрикахъ, то пусть лучше не будетъ у насъ никакой хлопчатобумажной промышленности!» Этимъ самымъ онъ высказалъ истину, одинаково важную какъ съ экономической, такъ и съ нравственной точки зрѣнія.

---

*

ГЛАВА XIX.

Трудъ.

123. Литература.

F. A. Walker, The Wages Question (1876), главы I—IV и Political Economy (1888) часть 2-я, гл. II; A. Philip, The Function of Labor in the Production of Wealth (1890); A. Marshall, Principles (1898), кн. IV, главы V, VI; J. S. Nicholson, Principles (1893), кн. I, главы V, VII; T. A. Fetter. Principles (1904), глава XX; R. Mayo-Smith, Statistics and Economics (1899), глава III; K. Marx, Capital (переводъ Эвелинга, 1887), главы XIII—XIV; W. S. Jevons, Theory (1888), глава V; J. A. Hobson, Evolution of Modern Capitalism (1894), глава X; S. and B. Webb, Industrial Democracy (1904), часть 2-я, глава VI; S. Webb and H. Cox, The Eight Hours Day (1891); L. Brentano (переводъ Арнольда), Hours and Wages in Relation to Production (1894); J. Schoenhof, The Economy of High Wages (1892); E. S. Meade, Trust Finance (1903), глава IV; Thirteenth Annual Report of the Commissioners of Labor on Hand and Machine Labor (1899); U. S. Twelfth census, VII, Manufactures, part I.

124. Что такое трудъ?

Трудомъ называется проявленіе человѣческихъ усилій. Попытка раздѣлить трудъ на двѣ категоріи, на трудъ физическій и умственный, не совсѣмъ основательна. Трудъ чернорабочаго требуетъ извѣстныхъ умственныхъ способностей — вниманія, памяти, понятливости; съ другой стороны, и умственная работа фабриканта связана съ затратой опредѣленнаго количества тканей. Между низшими и высшими видами труда существуетъ разница лишь въ степени. Обыкновенные поденные рабочіе проявляютъ почти безконечное разнообразіе способностей, искусства и техническаго навыка, являющихся результатомъ болѣе или менѣе продолжительной дѣятельности, ручной и мозговой; столь же яркое различіе въ способностяхъ и энергіи замѣчается и среди предпринимателей. Существуетъ цѣлая гамма труда, начиная отъ низшихъ его формъ и кончая самыми высшими и сложными, начиная отъ чисто механическаго повторенія простѣйшихъ актовъ и кончая созданіемъ промышленныхъ системъ, разработанныхъ до тончайшихъ деталей.

При современныхъ соціальныхъ условіяхъ мы различаемъ работниковъ и капиталистовъ, наемныхъ рабочихъ и работодателей. Какъ

грубая классификація, полезная для нѣкоторыхъ практическихъ цѣлей, это раздѣленіе, пожалуй, допустимо. Но съ точки зрѣнія производства оно не выдерживаетъ критики. Конечно, трудъ отличенъ отъ капитала; но владѣлецъ капитала также можетъ трудиться. Работодатель — не то, что рабочій, но онъ можетъ трудиться столь же энергично, а его участіе въ созданіи цѣнности продукта можетъ быть даже болѣе существеннымъ. Ограничивать понятіе труда, какъ это дѣлаютъ соціалисты, обычнымъ мускульнымъ трудомъ, и утверждать, что всякое богатство создается трудомъ, заключая отсюда, что полученіе прибыли есть урѣзка заработной платы, т. е. ограбленіе рабочаго,—значитъ совершать роковую ошибку. Не говоря уже о томъ, что кромѣ рабочихъ существуютъ и другіе факторы производства,— это утвержденіе совершенно упускаетъ изъ виду трудъ по организаціи и управленію предпріятія, по приведенію въ одну стройную систему всѣхъ разбросанныхъ элементовъ производства, по удовлетворенію различныхъ запросовъ сложнаго промышленнаго рынка. Въ наше время этотъ трудъ сдѣлался для общества даже болѣе цѣннымъ, чѣмъ работа на станкѣ. Президентъ какой-либо желѣзно-дорожной компаніи или директоръ крупнаго промышленнаго трёста получаетъ нерѣдко жалованіе, равное заработной платѣ нѣсколькихъ сотъ занятыхъ у него рабочихъ и большее, чѣмъ жалованіе президента Соединенныхъ Штатовъ. Сама по себѣ подобная работа можетъ быть менѣе тяжела, чѣмъ работа поденщика; но для общества она можетъ имѣть несравненно бо́льшую цѣнность, такъ какъ ей принадлежитъ бо́льшая часть въ созиданіи продукта. Дѣйствительная цѣнность труда зависитъ не отъ его оплаты, а отъ результатовъ дѣятельности.

125. Стоимость труда.

Производство можно считать экономическимъ, когда оно даетъ наибольшее количество продуктовъ при наименьшихъ издержкахъ. Поскольку заработная плата составляетъ элементъ стоимости, могло бы казаться, что низкая заработная плата или дешевый трудъ составляютъ необходимое условіе низкой стоимости. Однако, прежде чѣмъ принять это положеніе, кажущееся съ перваго взгляда вполнѣ очевиднымъ, необходимо повести нашъ анализъ нѣсколько дальше.

Прежде всего, слѣдуетъ провести различіе между индивидуальной точкой зрѣнія и общественной. Если бы въ какой-либо отрасли про-

мышленности низкая заработная плата и сопровождалась низкой стоимостью, то и тогда нельзя было бы заключать, что то же самое вѣрно и съ общественной точки зрѣнія. Такъ какъ производство обусловливается потребленіемъ, то постоянный ростъ производства невозможенъ безъ соотвѣтственнаго увеличенія спроса. Но спросъ зависитъ отъ доходовъ потребителей. Во всякомъ обществѣ главная масса потребителей состоитъ изъ рабочихъ. Поэтому, чѣмъ ниже уровень заработной платы, тѣмъ ограниченнѣе общій спросъ на національные продукты и тѣмъ незначительнѣе шансы уменьшенія стоимости путемъ расширенія рынка. Низкая заработная плата, обусловливающая низкую стоимость въ однѣхъ отрасляхъ труда, можетъ косвенно препятствовать уменьшенію стоимости въ другихъ отрасляхъ. Тамъ, гдѣ отдѣльныя отрасли промышленности работаютъ исключительно на иностранный рынокъ, результатъ можетъ быть не столь очевиденъ; но такъ какъ ввозъ долженъ въ концѣ концовъ покрыть собою вывозъ, то и размѣры иностранной торговли зависятъ, въ конечномъ счетѣ, отъ способности отечественнаго потребителя утилизировать ввозимые продукты. Такимъ образомъ, даже расцвѣтъ экспортной промышленности можетъ покупаться за счетъ другихъ отраслей производства. Безотносительно къ общему вопросу о желательности высокой заработной платы для самого рабочаго, ясно, что когда мы разсматриваемъ богатство съ общественной точки зрѣнія, низкая заработная плата еще не означаетъ съ необходимостью низкой стоимости. Низкая стоимость въ однѣхъ отрасляхъ можетъ быть съ избыткомъ компенсирована болѣе высокой стоимостью, обусловленной недостаткомъ потребленія или ограниченностью рынка въ другихъ отрасляхъ.

Во-вторыхъ, даже и въ отдѣльной отрасли промышленности низкая заработная плата еще не означаетъ непремѣнно низкой стоимости. Дѣйствительная стоимость труда измѣряется его производительностью. Подобно тому, какъ директоръ желѣзнодорожной компаніи, получающій сотни тысячъ долларовъ, является въ сущности дешевымъ работникомъ, такъ какъ замѣна его ниже оплачиваемымъ служащимъ повлекла бы за собою полный хаосъ и увеличеніе издержекъ производства, подобно этому и стоимость труда обычнаго наемнаго рабочаго должна измѣряться отношеніемъ заработной платы къ продуктамъ труда. Филиппинскіе плантаторы предпочитаютъ китайскихъ рабочихъ туземнымъ, хотя первымъ приходится платить болѣе высокую заработную плату; владѣльцы хлопчатобумажныхъ фабрикъ въ южныхъ штатахъ Америки находятъ для себя болѣе выгоднымъ нанимать бѣлыхъ рабочихъ предпочтительно передъ неграми, которымъ можно платить зна-

чительно меньше. Далѣе, въ одномъ и томъ же производствѣ и при тѣхъ же рабочихъ увеличеніе заработной платы и сокращеніе рабочаго дня еще не ведутъ съ необходимостью къ увеличенію стоимости труда. Тамъ, гдѣ сокращеніе рабочаго времени и увеличеніе заработной платы влечетъ за собою повышеніе интенсивности, прилежанія и трезвости, количество произведеннаго продукта можетъ значительно увеличиться. Въ особенности тамъ, гдѣ употребляются усовершенствованныя машины и гдѣ, для полученія идеальнаго продукта, требуется высокая степень интеллигентности,—истинная экономія нерѣдко достигается высокой заработной платой, а низкая стоимость труда—сокращеннымъ рабочимъ днемъ. Изъ наиболѣе дешевыхъ товаровъ, производимыхъ въ Соединенныхъ Штатахъ и успѣшно конкурирующихъ на заграничныхъ рынкахъ съ продуктами низко оплачиваемаго труда, особенно выдѣляются извѣстные сорта желѣзныхъ и стальныхъ издѣлій, обувь, часы и т. п., т. е. тѣ именно товары, въ производствѣ которыхъ господствуетъ очень высокая заработная плата.

Разумѣется, отсюда нельзя еще заключать, что всякое увеличеніе заработной платы или сокращеніе рабочаго дня непремѣнно должны понизить стоимость труда. Въ каждое данное время и въ каждой отрасли промышленности имѣется извѣстный предѣлъ, выше котораго ростъ производительности далеко не компенсируетъ собою увеличенія издержекъ производства; иногда же производительность вовсе не повышается. Въ такихъ случаяхъ болѣе высокая заработная плата означаетъ въ дѣйствительности болѣе высокую стоимость труда. Голый фактъ продажи товаровъ по низкимъ цѣнамъ еще ничего не говоритъ намъ о сравнительной высотѣ заработной платы въ данной отрасли производства. Дешевизна бѣлья и готоваго платья въ крупныхъ универсальныхъ магазинахъ нерѣдко объясняется низкой заработной платой въ «потогонныхъ» мастерскихъ; дешевизна же уолтхемовскихъ часовъ вполнѣ совмѣстима съ весьма высокой скалой заработной платы. Поскольку трудъ является факторомъ производства, стоимость его зависитъ не только отъ заработной платы, но и отъ отношенія заработной платы къ количеству произведеннаго продукта. При извѣстныхъ условіяхъ высокая заработная плата можетъ оказаться въ высшей степени экономной: въ такихъ случаяхъ чѣмъ больше рабочій получаетъ, тѣмъ меньше онъ стоитъ.

126. Производительность труда.

Такъ какъ рѣшающимъ факторомъ во взаимотношеніи труда и его стоимости является производительность труда, то проблема уве-

личенія производительности пріобрѣтаетъ выдающееся значеніе. Экономисты прежнихъ временъ склонны были подчеркивать зависимость спроса на трудъ отъ капитала. Во многихъ отношеніяхъ ихъ анализъ нельзя не признать цѣннымъ; но они упускали изъ виду самостоятельную способность труда подняться выше, благодаря росту его интенсивности. Съ этой точки зрѣнія надо признать, что экономическія послѣдствія образованія и досуга, точно такъ же, какъ и соціальнаго и политическаго прогресса играютъ для общества громадную роль. Въ коммерческой войнѣ, которая ведется въ настоящее время между народами всего міра, образованіе является могучимъ орудіемъ. Въ Соединенныхъ Штатахъ прежнее предубѣжденіе противъ «ученаго» коммерсанта уступило мѣсто признанію его превосходства; растетъ число техническихъ и коммерческихъ школъ всевозможнаго рода; даже первоначальныя и среднія школы приспособляютъ свои курсы къ нуждамъ обыденной жизни. Сущность негритянскаго вопроса въ южныхъ штатахъ усматривается всѣми внимательными мыслителями въ увеличеніи производительности труда негровъ путемъ повышенія ихъ образовательнаго уровня. Для жителей Филиппинскихъ острововъ нормальный прогрессъ наступитъ лишь тогда, когда будетъ найдена возможность воспитать въ нихъ привычку къ упорядоченному послѣдовательному труду. Какъ здѣсь, такъ и по отношенію къ американскимъ рабочимъ, высшій standard of life (уровень жизни) — который является лишь инымъ обозначеніемъ основнаго условія увеличенія производительности труда—сказывается не только въ области распредѣленія и потребленія но и въ области производства. Чѣмъ совершеннѣе орудіе, тѣмъ больше количество произведеннаго продукта; когда орудіемъ труда является человѣческая энергія, то въ результатѣ получается не только большее количество продуктовъ, но и увеличеніе способности человѣка утилизировать этотъ продуктъ. Близорукій предприниматель заботится только о томъ, чтобы достать возможно болѣе дешевую рабочую силу и выжимать изъ нея возможно большее количество продуктовъ; дальновидный предприниматель находитъ для себя выгоднымъ не только платить высокую плату за умѣренное рабочее время, но и доставлять своимъ рабочимъ обстановку чистоты, комфорта и привлекательности, обезпечивающую имъ достаточный отдыхъ, развлеченія и возможность къ самообразованію. Посѣтители выставки Сенъ-Луи въ 1904 г. съ удивленіемъ останавливались передъ экспонатами Вестингауза въ Питсбургѣ и National Cash Register Company въ Дейтонѣ съ ихъ замѣчательными учрежденіями для рабочихъ. Но врядъ ли кто ста-

нетъ сомнѣваться, что указанные предприниматели сдѣлали выгодное дѣло и что всѣ эти на первый взглядъ ненужные и сентиментальные расходы въ дѣйствительности влекутъ за собою увеличеніе производительности труда, а, значитъ, и сокращеніе издержекъ производства.

Мы видимъ такимъ образомъ, что между производствомъ и цивилизаціей существуетъ самая тѣсная связь. Уменьшеніе издержекъ производства является основнымъ условіемъ увеличенія богатства и прогресса; но этого мало,—физическое, нравственное и интеллектуальное развитіе общества въ свою очередь неизбѣжно вліяетъ на индивида и дѣлаетъ его болѣе способнымъ и дѣятельнымъ агентомъ производства. Государство и церковь, наука и искусство имѣютъ глубокое экономическое значеніе. Прогрессъ является въ одно и то же время и слѣдствіемъ и причиной. Дѣйствительное уменьшеніе стоимости труда, имѣющее сколько-нибудь постоянное и важное значеніе,—это уменьшеніе, обусловленное ростомъ производительности. Чѣмъ больше рабочій является человѣкомъ, тѣмъ лучшимъ орудіемъ является онъ въ процессѣ производства. Что бы общество ни дѣлало для улучшенія положенія индивида, всѣ затраты его съ избыткомъ окупятся ростомъ производства богатства.

127. Сущность и польза раздѣленія труда.

Въ исторіи прогресса производительности труда, быть можетъ, величайшимъ факторомъ былъ принципъ спеціализаціи или раздѣленія труда. Всматриваясь глубже въ значеніе этого принципа, мы видимъ, что онъ представляетъ собою одну изъ сторонъ біологическаго закона, открытаго фонъ Беромъ и разработаннаго Гербертомъ Спенсеромъ,—закона, согласно которому все живое развивается отъ единообразія къ разнообразію, отъ распыленной однородности къ связанной и сложной разнородности. Съ экономической точки зрѣнія раздѣленіе труда можно классифицировать по четыремъ категоріямъ—раздѣленіе труда общественное, промышленное, техническое и территоріальное.

1) Самой древней формой общественнаго раздѣленія труда является дифференціація экономическихъ функцій между мужчиной и женщиной. Въ первобытномъ обществѣ извѣстные виды труда исполнялись исключительно женщиной. Но даже и въ настоящее время, когда передъ женщиной открыты всѣ жизненные пути, женскій трудъ

проявляетъ тенденцію къ концентраціи въ тѣхъ отрасляхъ, гдѣ женщины обладаютъ бо́льшимъ опытомъ и ловкостью, и гдѣ конкуренція со стороны мужчинъ представляется самой минимальной.

Кромѣ раздѣленія труда въ зависимости отъ пола, дальнѣйшая дифференціація общественныхъ функцій была вызвана образованіемъ соціальныхъ классовъ. Вначалѣ каждая группа населенія самостоятельно добывала себѣ пищу и боролась за сохраненіе добытаго. Отдѣленіе отъ промышленнаго класса постоянной военной касты было крупнымъ шагомъ въ дѣлѣ развитія обоихъ этихъ классовъ; это раздѣленіе еще не завершилось даже въ сравнительно столь развитомъ обществѣ, какое представляютъ американскіе индѣйцы. Въ свою очередь, образованіе касты жрецовъ, главное значеніе которыхъ лежало въ области соціальной и религіозной, также имѣло крупное экономическое вліяніе, такъ какъ дало возможность промышленному классу посвятить себя исключительно повседневнымъ задачамъ производства, не затрачивая такъ много времени на умиротвореніе разгнѣванныхъ боговъ. Появленіе касты жрецовъ внесло крупную экономію въ область труда.

Потребовались долгіе вѣка прежде, чѣмъ однородное промышленное населеніе раскололось на великіе общественные классы. Даже послѣ многихъ столѣтій прогресса семья землепашца все еще сама перерабатывала сырой матеріалъ въ грубые продукты и обмѣнивалась излишками своихъ произведеній со своими сосѣдями. Земледѣлецъ былъ ремесленникомъ и торговцемъ, каковымъ онъ является отчасти и теперь на окраинахъ американскихъ владѣній. Медленно дифференцировался самостоятельный классъ торговцевъ; торговлей занимались обыкновенно аристократы, такъ такъ первоначально торговля между отдѣльными племенами играла особенно важную роль. Лишь тамъ, гдѣ экономическія условія не благопріятствовали торговлѣ и порождали господство земледѣльческой аристократіи, какъ въ нѣкоторыхъ феодальныхъ государствахъ средневѣковой Европы и Японіи,—мы встрѣчаемъ презрительное отношеніе къ торговлѣ, и въ особенности къ мелкому торговцу, который часто былъ въ то же время и мелкимъ ремесленникомъ. Наконецъ, ремесленники отдѣляются и отъ крестьянъ и отъ торговцевъ, и мы замѣчаемъ развитіе промышленнаго класса въ отличіе отъ земледѣльческаго и торговаго классовъ. Съ каждымъ шагомъ общественнаго прогресса происходитъ дальнѣйшее раздѣленіе труда въ рамкахъ отдѣльныхъ классовъ, вплоть до современной головокружительной сложности занятій и профессій.

2) Мы видѣли, какъ, благодаря общественному раздѣленію труда,

увеличилась производительность каждой соціальной группы; но и въ средѣ самихъ подгруппъ совершалась вторая форма раздѣленія труда, которая можетъ быть названа промышленной спеціализаціей. Въ хлопчатобумажной индустріи, напримѣръ, нѣкоторыя фабрики вырабатываютъ только пряжу; другія занимаются ткачествомъ; третьи—окраской и окончательной отдѣлкой продуктовъ шерстопрядильныхъ и ткацкихъ фабрикъ. Въ Новой Англіи имѣются фабрики обуви, изготовляющія исключительно голенища, въ то время какъ другія фабрики изготовляютъ только каблуки и другія части обуви. Въ стеклянной промышленности имѣется цѣлый рядъ предпріятій, выдѣлывающихъ лишь одинъ сортъ бутылокъ. Въ нѣкоторыхъ отрасляхъ производства спеціализація проведена настолько полно, что имѣются промышленныя заведенія, напримѣръ, фабрики велосипедовъ и электротехническія предпріятія, гдѣ производится лишь сборка отдѣльныхъ частей машинъ или инструментовъ, приготовленныхъ на другихъ заводахъ. Выгоды подобной спеціализаціи многочисленны и очевидны.

3) Въ-третьихъ, въ каждомъ отдѣльномъ промышленномъ предпріятіи мы наблюдаемъ все возрастающее дробленіе производственныхъ функцій, извѣстное подъ именемъ техническаго раздѣленія труда. Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ дѣло со спеціализаціей труда въ предѣлахъ одного и того же промышленнаго предпріятія, тогда какъ выше мы разсматривали спеціализацію труда между различными предпріятіями. Можно также сказать, что въ данномъ случаѣ мы имѣемъ передъ собою спеціализацію рабочихъ, въ противоположность промышленному раздѣленію труда, которое представляетъ собою спеціализацію предпринимателей. Ясно, что спеціализація рабочаго сберегаетъ много времени, какъ при переходѣ отъ одного вида работы къ другому, такъ и при исполненіи самой работы, ибо постоянное занятіе однимъ и тѣмъ же процессомъ крайне увеличиваетъ искусство и ловкость рабочаго. Не менѣе очевидно также, что чѣмъ больше спеціализація, тѣмъ больше шансовъ на то, что каждый человѣкъ будетъ на своемъ мѣстѣ, для каждой цѣли будутъ имѣться наиболѣе пригодныя и приспособленныя средства. Пройдитесь по разнымъ отдѣленіямъ современной фабрики и вы увидите десятки и даже сотни отдѣльныхъ процессовъ, изъ которыхъ складывается производство продукта, въ прежнее время изготовлявшагося всецѣло однимъ какимъ-либо производителемъ. Прекрасный примѣръ подобнаго раздѣленія труда, все еще покоящагося на одной только мускульной силѣ, можно найти въ производствѣ готоваго платья: въ

Нью-Іоркѣ оно распадается въ настоящее время не менѣе чѣмъ на тридцать девять отдѣльныхъ процессовъ [1]).

Но самое полное раздѣленіе труда мы находимъ въ тѣхъ предпріятіяхъ, гдѣ примѣняются техническія усовершенствованія. Въ такихъ случаяхъ человѣческая энергія можетъ быть сведена къ повторенію одного какого-либо акта—удара, сдвиганія или какой-либо другой простѣйшей манипуляціи. Уменьшеніе издержекъ производства совершается часто значительно быстрѣе, чѣмъ увеличеніе числа производственныхъ процессовъ, потому что въ данномъ случаѣ мы имѣемъ дѣло не только съ увеличившейся ловкостью рабочаго, но и съ почти безконечнымъ рядомъ сберегающихъ трудъ изобрѣтеній. Въ нѣкоторыхъ сапожныхъ фабрикахъ Новой Англіи изготовленіе башмака распадается на 173 различныхъ операцій, каждая изъ которыхъ исполняется особымъ классомъ рабочихъ. Фабрикація часовъ (тонкой работы) производится 1.088-ю различными группами рабочихъ (не включая сюда рабочихъ, занятыхъ доставленіемъ двигательной силы), при чемъ каждая группа работаетъ при помощи особаго рода машинъ. Прекрасную иллюстрацію той экономіи въ издержкахъ производства, которая достигается введеніемъ усовершенствованныхъ машинъ, даетъ ювелирное дѣло и желѣзодѣлательная индустрія. Машина изготовляетъ 1.020 золотыхъ филиграновыхъ раковинъ для запонокъ въ такой же промежутокъ времени, въ какой ручнымъ способомъ можно изготовить лишь одну раковину; въ производствѣ винтовъ, гдѣ одинъ человѣкъ можетъ управлять 6—12 машинами, отношеніе производительности машиннаго и ручного труда выражается цифрами 4.491 : 1. Всѣмъ извѣстенъ историческій примѣръ булавочнаго производства, въ которомъ одинъ рабочій безъ помощи машинъ

[1]) Эти тридцать девять процессовъ суть: 1) Сниманіе мѣрки; 2) шитье кармановъ; 3) изготовленіе обшлаговъ; 4) сметываніе петель; 5) приготовленіе обшивки; 6) глаженіе швовъ; 7) шитье подкладки; 8) прилаживаніе подкладки къ платью; 9) шитье рукавовъ; 10) глаженіе подкладки; 11) глаженіе рукавовъ; 12) подбивка ватой; 13) выкройка; 14) обшивка тесьмой; 15) отдѣлка подкладки; 16) общая отдѣлка; 17) глаженіе; 18) отдѣлка бордюра; 19) шитье кромки; 20) сметываніе наплечной части; 21) отдѣлка наплечной части; 22) отдѣлка краевъ на рукавахъ; 23) сметываніе воротника; 24) глаженіе рукавовъ; 25) прикрѣпленіе обшлаговъ къ воротнику; 26) сметываніе подмышниковъ; 27) отдѣлка рукавовъ; 28) примѣрка; 29) окончательная отдѣлка воротника; 30) подшивка подмышниковъ; 31) вытягиваніе наметки; 32) глаженіе каймы; 33) прорѣзываніе петель; 34) обшивка петель; 35) пришиваніе вѣшалки; 36) глаженіе всего платья; 37) обозначеніе мѣстъ для пуговицъ; 38) вшиваніе пуговицъ; 39) окончательная примѣрка платья.

могъ первоначально выработать лишь нѣсколько булавокъ, тогда какъ во времена Адама Смита число это, благодаря раздѣленію труда, поднялось до пяти тысячъ въ день. Въ настоящее время одинъ рабочій выпускаетъ ежедневно около пятнадцати милліоновъ булавокъ, воткнутыхъ въ картонъ и совершенно готовыхъ къ продажѣ. Приводимыя ниже (стр. 270—271) таблицы иллюстрируютъ различіе въ производительности машиннаго и ручного труда въ нѣкоторыхъ отрасляхъ производства Соединенныхъ Штатовъ. Очевидно, что техническое раздѣленіе труда зависитъ отъ наличности обширнаго рынка. Массовое производство, являющееся слѣдствіемъ усовершенствованія техники путемъ раздѣленія труда, и замѣна ручного способа производства машиннымъ выгодны лишь тогда, когда существуетъ спросъ на дешевый продуктъ,—спросъ, достаточно эластичный и способный къ крупному возрастанію. Отсюда видно, что раздѣленіе труда и ростъ сбыта связаны между собою самымъ тѣснымъ образомъ. Оба эти фактора взаимно обусловливаютъ другъ друга.

4) Четвертая форма раздѣленія труда, это—раздѣленіе труда по мѣстностямъ, или территоріальное. Въ крупныхъ городахъ мы находимъ важнѣйшіе оптовые склады, группирующіеся въ опредѣленныхъ округахъ. Въ рамкахъ одного и того же государства отдѣльныя отрасли промышленности концентрируются въ значительной степени въ мѣстностяхъ, отличающихся нѣкоторыми благопріятными особенностями, напримѣръ, близостью къ мѣстонахожденію сырья, наличностью водяной двигательной силы и рынковъ, благопріятнымъ климатомъ, дешевой рабочей силой, обиліемъ капиталовъ или легкостью кредита. Въ міровой промышленности принципъ территоріальнаго или географическаго раздѣленія труда является основой теоріи свободной торговли. Предоставляя каждой странѣ производить тѣ продукты, къ производству которыхъ она наиболѣе приспособлена, мы очевидно достигаемъ и наиболѣе крупнаго и наиболѣе дешеваго производства. Во всѣхъ перечисленныхъ нами случаяхъ, имѣемъ ли мы дѣло съ общественнымъ, индустріальнымъ, техническимъ или территоріальнымъ раздѣленіемъ труда, результатомъ его является повышеніе производительности труда и соотвѣтственное увеличеніе богатства.

128. Дефекты раздѣленія труда.

Хотя принципъ раздѣленія труда является несомнѣнно полезнымъ, тѣмъ не менѣе онъ представляетъ извѣстныя опасности, которыхъ не

РУЧНОЙ И МАШИННЫЙ ТРУДЪ.

Число часовъ, затрачиваемыхъ на изготовленіе указанныхъ ниже предметовъ при ручномъ и машинномъ методѣ.

РОДЪ ПРОИЗВОДСТВА.	Годы.	Число рабочихъ часовъ.
Вилы, 50 вилъ, съ зубцами въ 12 дюймовъ.	1836 1896	210.00 12.83
Плугъ, съ дубовой осью и дубовыми рукоятками.	— 1896	51.00 3.75
Мѣшки, 5.000 ручныхъ мѣшковъ.	1870 1896	84.00 28.83
Конторскія книги 12 шт., 8½ X 14½ дюйм., 400 стр., кожан. переплет.	1860 1896	110.00 13.74
Переплетное дѣло, 500 книгъ 12-mo., 320 стр.	1862 1895	225.00 55.05
Обувь, 10 паръ мужск. башмаковъ, I сорта, изъ опойка, на рантахъ, со шнурками, на тонкихъ подошвахъ.	1865 1895	222.50 29.66
Ящики, 1.000 шт., обитыхъ бумагой, для обуви, 11⅓ X 6 X 5½ дюйм.	1867 1895	225.00 27.61
Бисквиты, 1.000 фунт., въ упакованн. видѣ.	1858 1895	108.00 35.61
Ковры, 1.000 ядровъ двойного толстаго ковра, на хлопковой основѣ, съ шерстяной набивкой, 1.088 кусковъ.	1860 1895	150.00 64.36
Кареты, 1 элиптъ. пружина, кожаный верхъ, суконное сидѣніе.	1865 1895	210.00 39.14
Оправы часовъ, 10 шт. золотыхъ, размѣръ 18, съ узорной крышкой.	1850 1897	176.75 35.66
Часовой механизмъ, разм. 18, изъ бронзы.	1862 1896	105.15 6.51
Гребешки, 1 больш. роговой гребень, 7 X 1¼ дюйм., толст. и тонк. зуб. 1¼ дм.	1845 1895	56.70 12.48
Бочки ручныя, 100 шт.	1895 1895	50.50 22.82
Веревки, 300 фунт., ⅜ дюйм., пеньковыя, для тюковъ.	1875 1896	134.75 17.00
Корсеты, 1 дюжина сатиновыхъ корсетовъ, 17 отверст.	1856 1896	210.00 18.95
Сѣчки, 12 дюжинъ № 2, 22 фун. въ дюжинѣ.	1855 1895	101.15 34.23
Ружья, 1 двухствольное, заряжаемое съ казенной части.	1889 1897	207.50 58.33
Брошюры, печатаніе и переплет. 4.000 брош., 32 стр., 3⅛ X 5¾ дюйм.	— 1895	234.50 5.09
Журналы, фальцованіе, брошюровка 2.000 экз., 96 стр., 6½ X 9½ дюйм.	1862 1896	151.20 17.73
Газеты, печатаніе и фальцованіе, 36.000 стр.	1895 1895	210.00 11.08
Литограф. работа, печат. 1.000 листовъ худож. работы, 19 X 28 дюйм., 6 красокъ.	1867 1896	231.00 5.66
Наборъ, 100.000, газетной работы.	1895 1895	209.30 45.15
Электротипія, 100 электротипныхъ пластинокъ, 8⅛ X 7⅛ дюйм.	1865 1895	210.00 89.50
Рѣзьба по дереву, 1 рис., 7¼ X 9 дюйм.	1883 1895	119.50 36.00
Конверты, 50.000 № 6¼, простые, бѣлые.	1855 1896	217.85 15.78
Масло, 500 фун., въ боченкахъ.	1866 1897	125.00 12.50
Верхнія рубашки, 1 дюж. бѣлыхъ мусліновыхъ, полотн. груд., ворот. и манжет.	1858 1895	109.92 15.68
Софы, 12 шт., дубовыя, покрытыя плюшемъ, 69 X 23 дюйм., античнаго стиля.	1860 1894	245.50 46.00
Сбруя для двупарнаго экипажа.	1860 1895	234.50 40.72
Гранитныя плиты, 150 кв. фут.	1895 1894	243.00 19.00

Извлеченіе изъ Бюллетеня Труда Соед. Шт. № 54.

РУЧНОЙ И МАШИННЫЙ ТРУДЪ.

Число часовъ, затрачиваемыхъ на изготовленіе указанныхъ ниже предметовъ при ручномъ и машинномъ методѣ.

Родъ производства.	Годы.	Число рабочихъ часовъ.
ЗЕМЛЕДѢЛІЕ.		
Ячмень, 100 бушелей	1829-30	216.72
	1895-96	7.04
Морковь, 10 тоннъ	1850	160.34
	1895	79.35
Пансъ, 50 бушелей, очищ. отъ шелухи; мякина и стебли превращ. въ кормъ.	1855	325.34
	1894	34.38
Пансъ, 50 бушелей, неочищ.; стебли оставлены въ полѣ.	1855	48.72
	1894	18.91
Хлопокъ, 1.000 фунтовъ.	1841	225.14
	1895	78.70
Сѣно, сборъ и связываніе въ копны 8 тонн. тимофеевки.	1860	234.00
	1894	92.53
Овесъ, 180 бушелей.	1830	265.40
	1893	28.39
Горохъ, 50 бушелей.	1856	192.50
	1895	114.08
Картофель, 500 бушелей.	1866	245.64
	1895	86.36
Рисъ, 10.000 фунтовъ.	1870	235.10
	1895	64.55
Рожь, 100 бушелей.	1847-48	251.93
	1894-95	100.67
Клубника, 500 квартовъ (1 кв.=0,9 штофъ.)	1871-72	216.54
	1894-95	84.42
Бермудскій картофель, 50 бушелей.	1868	151.54
	1895	58.15
Томаты, 100 бушелей.	1870	216.22
	1895	89.92
Пшеница, 50 бушелей..	1829-30	160.48
	1895-96	7.43
ГОРНОЕ ДѢЛО.		
Уголь, смолистый, 50 тоннъ.		
КАМЕНОЛОМНИ.		
Сверленіе гранита, 60 отверст., 2½ дюйм.. 1½ фут. глуб. въ гранит. скалѣ.	1895	179.00
	1897	94.30
Сверленіе скалы, 6 отвер., 2 дюйм., 12 фут. глуб., въ твердой породѣ.	1897	178.36
	1897	29.64
Ломка гранита, 50 куб. фут.	1896	180.00
	1896	31.20
Известнякъ, 100 тоннъ.	1890	252.00
	1896	65.50
Мраморъ, 72 кубич. фута.	1866	116.28
	1897	80.67
Красный камень (red rock), 40 тоннъ.	1876	133.57
	1896	26.08
ТРАНСПОРТЪ etc.	1896	205.33
	1896	80.00
Нагрузка зерна, перевозка 6.000 бушел. пшеницы изъ закромовъ или элеваторовъ на пароходъ.		
Нагрузка руды, 100 тоннъ желѣзной руды въ вагоны.	1853	222.00
	1896	53.60
Разгрузка угля, Перевозка 200 тоннъ угля съ парохода въ угольные склады на разст. 400 фут.	1891	200.00
	1896	12.86
	1859	240.00
	1896	20.00
Разгрузка хлопка, перевозка 200 кипъ хлопка съ парохода въ доки.	1860	240.00
	1896	75.50

Извлеченіе изъ Бюллетеня Труда Соед. Шт. № 54.

слѣдуетъ упускать изъ виду. Это тѣ же опасности, съ которыми сопряжена спеціализація въ любой области. Говорятъ, что великимъ ученымъ можетъ быть названъ тотъ, кто, будучи освѣдомленнымъ во всѣхъ областяхъ знанія, является спеціалистомъ въ одной изъ нихъ. Такая спеціализація можетъ только оплодотворять науку. Многіе спеціалисты, напротивъ того, знаютъ многое въ одной какой-либо области и ничего не знаютъ обо всемъ, что лежитъ за предѣлами ея. Такая спеціализація суживаетъ научное поле зрѣнія и является даже опасной, такъ какъ ослабляетъ способность къ построенію широкихъ научныхъ обобщеній. Это положеніе остается вѣрнымъ и въ примѣненіи къ экономической области. Въ области общественнаго раздѣленія труда отдѣльныя промышленныя группы могутъ подчинять соціальный интересъ своимъ узкимъ эгоистическимъ интересамъ, препятствуя, такимъ образомъ, правильному и ровному экономическому развитію. Въ области территоріальнаго раздѣленія труда зависимость цѣлой страны или части ея отъ производства одного опредѣленнаго продукта можетъ оказаться гибельной въ моменты внезапнаго прекращенія этого производства (картофельный голодъ въ Ирландіи въ 40-хъ гг.), или же можетъ задержать прогрессъ въ тѣхъ случаяхъ, когда страна производитъ лишь одинъ видъ хлѣбовъ или всецѣло живетъ земледѣліемъ. Что касается техническаго раздѣленія труда, то необходимость механически повторять изо дня въ день одинъ какой-либо простой актъ постепенно превращаетъ рабочаго въ машину, подавляя въ немъ всякую свободную иниціативу. Въ этомъ одно изъ крупнѣйшихъ золъ современной промышленной системы.

Однако, опасность эта можетъ быть предотвращена. Что касается общественнаго раздѣленія труда, то развитое чувство соціальной солидарности, промышленной этики и политической отвѣтственности должно повести къ постоянному приспособленію частей къ цѣлому. Въ области географическаго раздѣленія труда разумно построенная промышленная и торговая программа можетъ внести въ производство рядъ дополненій и преобразованій, которыя существеннымъ образомъ измѣнятъ характеръ теперешняго раздѣленія труда. Что касается техническаго раздѣленія труда, то тѣ качества, которыхъ рабочій не обнаруживаетъ въ теченіе рабочихъ часовъ, могутъ быть пробуждены въ немъ путемъ установленія разумнаго отдыха, а также благодаря измѣнившемуся отношенію къ самой работѣ, которое можетъ явиться слѣдствіемъ техническаго и промышленнаго образованія. Если бы, какъ это утверждаютъ соціалисты, машинное производство и раздѣленіе труда принесли съ собою для рабочаго лишь увеличенную ин-

тенсивность труда, то результатъ былъ бы по истинѣ печальный. Но если, какъ это нерѣдко бываетъ, увеличившаяся производительность труда влечетъ за собою повышеніе заработной платы и сокращеніе рабочаго дня, то уровень жизни рабочаго, его standard of life, можетъ подняться, и повседневная работа не будетъ уже подавлять его физическую и духовную энергію. При надлежащемъ руководствѣ со стороны своей собственной организаціи и при разумномъ отношеніи со стороны работодателя, рабочій можетъ быть частью машины и въ то же самое время не только человѣкомъ, но и постоянно развивать въ себѣ свои задатки и способности. На высшей ступени американскаго труда стоитъ въ настоящее время не сапожный мастеръ, изготовляющій всю обувь, а рабочій спеціалистъ, занятый изготовленіемъ или отдѣлкой одной какой-либо части ея въ гигантскихъ сапожныхъ фабрикахъ Новой Англіи. Прогрессъ въ жизни передовыхъ націй выдвинулъ такія условія, при которыхъ раздѣленіе труда можетъ превратиться изъ проклятія въ благословеніе, оказывать помощь производству, не угрожая въ то же время развитію индивидуальности. Этотъ результатъ, однако, не можетъ быть достигнутъ безъ борьбы за сохраненіе свѣтлыхъ и устраненіе темныхъ сторонъ принципа, по существу своему безусловно благотворнаго.

129. Комбинированіе труда.

Раздѣленіе труда еще не исчерпываетъ всего процесса производства. Чтобы сдѣлать его успѣшнымъ, необходимо извѣстное комбинированіе труда. Послѣднее, въ свою очередь, принимаетъ разнородныя формы.

1) Прежде всего надо отмѣтить комбинированіе или кооперацію труда и другого агента производства—капитала. Мы видѣли, что техническое раздѣленіе труда особенно выгодно въ тѣхъ отрасляхъ производства, гдѣ введены машины. Очевидно, чѣмъ больше количество труда, сберегаемаго при помощи капитала, тѣмъ выше производительность каждой единицы остального труда; чѣмъ сложнѣе весь процессъ, тѣмъ проще каждая отдѣльная его часть. Безъ сотрудничества обоихъ факторовъ, раздѣленіе труда оказывается не столь полнымъ, а сбытъ продуктовъ — не столь обильнымъ. Современное раздѣленіе труда является въ значительной степени результатомъ примѣненія капитала.

2) Существуетъ, во-вторыхъ, техническое комбинированіе единицъ

труда между собою, Это комбинированіе бываетъ двоякаго рода. Въ производствѣ готоваго платья каждая группа рабочихъ выполняетъ свою особую работу; но въ то же время въ высшей степени важно, чтобы всѣ участники производства работали въ униссонъ другъ съ другомъ, дабы каждая группа рабочихъ изготовляла ровно столько, сколько можетъ быть принято для дальнѣйшей отдѣлки слѣдующей группой. Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ комбинированіе труда, основанное на опредѣленной послѣдовательности отдѣльныхъ процессовъ производства. Въ крупномъ сталелитейномъ или желѣзопрокатномъ заводѣ каждая деталь тоже выполняется обыкновенно отдѣльной группой рабочихъ; но если въ критическій моментъ эти группы будутъ дѣйствовать разрозненно, то продуктъ окажется ниже всякой цѣнности. Здѣсь мы имѣемъ предъ собою комбинированіе труда, основанное на единовременномъ дѣйствіи. Въ обоихъ случаяхъ комбинированіе достигаетъ своей цѣли, благодаря раздѣленію труда; или, лучше говоря, правильно поставленное производство требуетъ одновременнаго примѣненія и комбинированія и раздѣленія труда.

3) Существуетъ, наконецъ, третья форма комбинированія труда, основанная на возможно болѣе полной утилизаціи отдѣльныхъ факторовъ производства. Въ области соціальнаго раздѣленія труда это достигается установленіемъ принципа свободной конкуренціи или общественнаго контроля; въ области территоріальнаго раздѣленія труда ту же роль играютъ силы природы, составляющія отличительную особенность данной мѣстности; въ области техническаго раздѣленія труда, тотъ же результатъ достигается организаціей производства. Здѣсь именно выступаетъ передъ нами великая роль руководителя производства или работодателя—этого техническаго режиссера. Директоръ универсальнаго магазина или крупной фабрики — то же, что генералъ. Онъ долженъ быть смѣлъ и остороженъ въ одно и то же время; однимъ глазомъ онъ долженъ озирать подчиненные ему ряды, а другой долженъ быть обращенъ въ сторону врага — конкурента. Онъ долженъ быть талантливъ и дальновиденъ. Но что̀ важнѣе всего,—онъ долженъ не только имѣть за собою хорошо дисциплинированную до послѣдняго рядового армію, но и обладать достаточно широкимъ взглядомъ, который давалъ бы ему возможность мобилизовать всѣ свои силы въ надлежащій моментъ. Короче говоря, правильная организація и кооперація,—таковъ секретъ какъ промышленнаго, такъ и военнаго успѣха. Какъ на войнѣ, такъ и въ промышленномъ мірѣ талантливый вождь является однимъ изъ условій побѣды.

Такимъ образомъ мы видимъ, что комбинированіе является не-

обходимымъ дополненіемъ раздѣленія труда. Примѣненіе одного изъ этихъ факторовъ влечетъ за собою примѣненіе другого. Спеціализація и кооперація являются двумя сторонами одного и того же цѣлаго; въ экономически развитомъ обществѣ онѣ такъ же необходимы, какъ необходимы индивидуальный и соціальный элементы въ человѣческой жизни, или центробѣжныя и центростремительныя силы въ жизни природы вообще.

130. Предложеніе труда.

Такъ какъ трудъ является производительнымъ агентомъ, способнымъ къ возрастанію, то можетъ казаться, что съ теченіемъ времени должно установиться полное соотвѣтствіе между спросомъ и предложеніемъ труда, при которомъ не будетъ ни недостатка, ни излишка рабочихъ рукъ. Дѣло, однако, обстоитъ далеко не такъ просто, даже когда мы разсматриваемъ лишь область простого труда, не требующаго ни спеціальнаго образованія, ни выдающихся природныхъ дарованій.

Прежде всего имѣются климатическіе и расовые факторы, ограничивающіе предложеніе труда. Въ тропическихъ странахъ нерѣдко бываетъ весьма трудно побудить туземцевъ заняться производительнымъ трудомъ. Тамъ, гдѣ работаютъ невольники, можетъ изсякнуть самый источникъ предложенія труда; паденіе Римской имперіи и промышленный застой въ южныхъ штатахъ Америки наканунѣ междоусобной войны слѣдуетъ приписать тому, что прекращеніе наступательныхъ войнъ, въ одномъ случаѣ, и торговли африканскими неграми въ другомъ, ограничивъ предложеніе, сдѣлали въ концѣ концовъ трудъ рабовъ слишкомъ дорогимъ. Даже при современной системѣ свободнаго труда могутъ встрѣчаться искусственныя и естественныя препятствія, ограничивающія его предложеніе. Мы запрещаемъ ввозъ китайскихъ кули, хотя, поступая такъ, мы замедляемъ эксплуатацію естественныхъ богатствъ прибрежныхъ областей Тихаго океана. Мы предпочитаемъ болѣе равномѣрное, хотя бы и медленное, развитіе быстрому темпу, связанному съ возможнымъ ухудшеніемъ положенія американскаго рабочаго. Въ меньшей степени можно оправдать стремленіе къ ограниченію предложенія труда, сказывающееся въ близорукой политикѣ нѣкоторыхъ тредъ-юніоновъ: слѣдуя примѣру средневѣковыхъ цеховъ, они ставятъ цѣлый рядъ препятствій новопоступающимъ членамъ, дабы обезпечить себѣ монополію. Однако,

*

подобные методы ограничиваютъ предложеніе не рабочей силы вообще, а лишь квалифицированной рабочей силы, и губительно отражаются на положеніи рабочихъ, стоящихъ внѣ профессіональныхъ союзовъ. Наконецъ, свободное предложеніе труда встрѣчаетъ естественное препятствіе въ видѣ такъ-называемаго сезоннаго спроса. Въ цѣломъ рядѣ производствъ, напримѣръ, въ земледѣліи и въ винодѣліи, рабочая сила нужна только въ опредѣленную часть года. А между тѣмъ рабочій долженъ кормиться въ теченіе цѣлаго года. Тамъ, гдѣ экономическія условія не позволяютъ поднять скалу заработной платы до такой высоты, при которой рабочій могъ бы содержать себя въ періоды вынужденной праздности, мы неизмѣнно слышимъ жалобы на недостаточное предложеніе труда.

Съ другой стороны, возможно и чрезмѣрное предложеніе труда вслѣдствіе замѣны ручного производства машиннымъ. Однако, введеніе машинъ, въ конечномъ счетѣ, еще не означаетъ уменьшенія спроса на трудъ. Уменьшеніе издержекъ производства и пониженіе товарныхъ цѣнъ, вызываемое машиннымъ производствомъ, настолько увеличиваютъ сбытъ, что общее число занятыхъ рабочихъ должно, въ конечномъ счетѣ, увеличиться. Замѣна дилижансовъ желѣзной дорогой повела, въ концѣ концовъ, къ громадному увеличенію числа рабочихъ, получающихъ высокую заработную плату, въ то время какъ издержки производства относительно уменьшились. Это возможно, конечно, только тогда, когда увеличеніе прибыли, обусловленное введеніемъ усовершенствованныхъ машинъ, идетъ на расширеніе предпріятія и на наемъ новыхъ рабочихъ. Если прибыль не сберегается, а растрачивается капиталистомъ, усовершенствованныя машины не принесутъ рабочимъ никакой пользы. На дѣлѣ, однако, прибыли нерѣдко накопляются непроизводительно въ однѣхъ рукахъ. Непосредственнымъ результатомъ является временное чрезмѣрное предложеніе труда въ одной какой-либо отрасли промышленности и увольненіе рабочихъ, которые на нѣкоторое время, впредь до открытія новыхъ предпріятій, пополняютъ собою ряды безработныхъ. Одна изъ серьезнѣйшихъ проблемъ современной промышленной системы и состоитъ въ томъ, какимъ образомъ смягчить трудности этого переходнаго періода.

Однако, при современныхъ условіяхъ свободной игры экономическихъ силъ предложеніе труда должно съ теченіемъ времени придти въ соотвѣтствіе со спросомъ, благодаря измѣненіямъ въ ростѣ населенія. Центральнымъ пунктомъ данной проблемы является степень

оплаты труда, или скала заработной платы. Но объ этомъ въ слѣдующей книгѣ.

ГЛАВА XX.

Земля.

131. Литература.

J. B. Clark, Distribution (1890), гл. XIII; R. Mayo-Smith, Statistics and Economics (1899), гл. IV; A. Marshall, Principles (1898), кн. IV, гл. II, III H. R. Seager, Introduction (1904), гл. VI; A. S. Johnson, Rent in Modern Economic Theory (Am. Econ. Assoc. Publications 1902), гл. II; R. M. Hurd, Principles of City Land Values (1903); M. B. Hammond, The Cotton Industry, ч. I, The Cotton Culture (Am. Econ. Assoc. Publications, new series, т. I, 1897); E. J. Payne, History of America, I (1892), 342, 366—384; U. S. Industrial Commission, Report (1902) X и XIX, 46—123.

132. Земля какъ отдѣльный факторъ производства.

Обыкновенно проводится разница между землей и капиталомъ, какъ отдѣльными факторами производства. Это различіе, однако, устанавливается часто на недостаточномъ основаніи.

1) Утверждаютъ, напримѣръ, что земля есть даръ природы, а капиталъ—продуктъ труда. Слѣдуетъ, однако, помнить, что политическая экономія имѣетъ дѣло съ цѣнностями, а съ точки зрѣнія цѣнности трудно проводить такую рѣзкую линію. Въ иной участокъ земли вложено столько же труда, сколько въ равноцѣнный ему конкретный продуктъ. Безъ плотинъ въ Голландіи и безъ ирригаціи въ безводныхъ областяхъ Америки земля не имѣла бы никакой цѣнности. Въ нѣкоторыхъ странахъ Европы, гдѣ особенно развита огородная и садовая культура, арендаторъ, при оставленіи имъ участка, имѣетъ право взять съ собою нѣсколько дюймовъ обработанной имъ земли,—цѣнность земли является въ данномъ случаѣ такимъ же продуктомъ труда, какъ и цѣнность всякой другой вещи. Намъ могутъ, однако, возразить, что цѣнность городской земли ужъ во всякомъ случаѣ не является продуктомъ труда. Но, отвѣтимъ мы, какъ же обстоитъ дѣло съ цѣнностью газеты или банковаго предпріятія? По мѣрѣ того, какъ мѣстечко или пригородъ превращаются въ цвѣтущій городъ, газета, подобно дому, расположенному на пере-

крестѣ многолюдныхъ улицъ, возрастаетъ въ своей цѣнности, хотя издатель работаетъ при этомъ отнюдь не больше, чѣмъ до тѣхъ поръ. Распространеніе газеты возрастаетъ, благодаря дѣйствію тѣхъ же самыхъ соціальныхъ силъ, которыя поднимаютъ и цѣнность земли. Если мы попытаемся свести цѣнности къ различнымъ количествамъ труда, то и тогда было бы рискованно проводить рѣзкую грань между землей и капиталомъ. Въ алмазной мастерской, которая несомнѣнно представляетъ собою капиталъ, подавляющая часть цѣнности должна быть отнесена на счетъ дара природы и лишь незначительная часть—на счетъ труда; въ нѣкоторыхъ фермахъ три четверти цѣнности земли заключаются въ трудѣ, и лишь одна четверть представляетъ собою даръ природы. Другими словами, въ цѣнности нѣкоторыхъ земель главную роль играетъ трудъ, а въ цѣнности нѣкоторыхъ капиталовъ эту роль играетъ природа. Такимъ образомъ указанное различіе надо признать неосновательнымъ.

2) Нѣкоторые утверждаютъ, далѣе, что земля неразрушима, тогда какъ капиталъ можетъ погибнуть. На это можно возразить, что качества, придающія землѣ цѣнность, нельзя уничтожить. Всякому извѣстно, что химическіе ингредіенты почвы должны быть постоянно возобновляемы. Лучшая пахатная земля людей можетъ превратиться въ худшую, а худшая въ лучшую послѣ нѣсколькихъ десятковъ лѣтъ эксплуатаціи или же раціональнаго удобренія. Намъ могутъ сказать, что вѣдь два свойства земли ужъ во всякомъ случаѣ неуничтожаемы, а именно, протяженіе (extension) и мѣстоположеніе (location). Не слѣдуетъ, однако, упускать изъ виду, что эти свойства не тождественны. Протяженіе земли, конечно, неуничтожаемо, но само по себѣ оно не придаетъ землѣ никакой цѣнности. Протяженіемъ обладаютъ всѣ земли, какъ имѣющія цѣнность, такъ и лишенныя ея. Мѣстоположеніе—это протяженіе плюсъ ситуація, подобно тому какъ плодородіе—это протяженіе плюсъ химическіе ингредіенты. Мѣстоположеніе придаетъ землѣ цѣнность, но, какъ экономическій факторъ, мѣстоположеніе подвержено измѣненіямъ. Земля можетъ остаться на томъ же мѣстѣ, но цѣнность ея можетъ измѣниться въ зависимости отъ измѣнившейся отдаленности отъ рынка. Земля можетъ остаться тамъ же, а рынокъ можетъ исчезнуть, обнаруживая при этомъ, что экономическое мѣстоположеніе земли безусловно подвергается измѣненію. Любое уменьшеніе спроса, напр. паденіе роста народонаселенія, кризисъ въ торговлѣ, измѣненіе условій транспорта могутъ значительно уменьшить цѣнность земли или же совершенно свести ее къ нулю. Въ опустѣвшихъ мѣстечкахъ, расположенныхъ

при покинутыхъ копяхъ, земля теряетъ всякую цѣнность,—можетъ быть, навсегда. Цѣнность—продуктъ человѣческихъ отношеній; ничто человѣческое нельзя считать неразрушимымъ.

3) Нерѣдко указывается на то, что количество земли ограничено и что его нельзя увеличивать, подобно другимъ матеріальнымъ предметамъ. На это можно возразить двояко: во-первыхъ, есть и другіе предметы, количество которыхъ не можетъ быть увеличено до безконечности; во-вторыхъ, съ истинно экономической точки зрѣнія количество земли фактически неограничено. Воспроизводство—терминъ относительный; нѣкоторыя блага могутъ быть легко воспроизводимы, другія съ трудомъ, третьи совершенно невоспроизводимы. Предложеніе земель можетъ увеличиться и абсолютно и относительно. Въ каждой странѣ всегда были и теперь еще имѣются громадныя пространства необработанной и лишенной всякой цѣнности земли, которыя не имѣютъ сравнительно никакой цѣнности; когда это становится выгоднымъ, начинаютъ обрабатываться или обстраиваться новые земельные участки. Выдающейся чертой прошлаго столѣтія было возрастаніе наличности пахатныхъ земель и ростъ земельной площади, занятой городскими постройками. Но даже если въ данномъ округѣ или городѣ занята вся земля, ея экономическая утилизація все же можетъ быть повышена, а это равносильно сравнительному росту предложенія. Интенсификація земледѣльческаго хозяйства въ деревнѣ и постройка лучшихъ или болѣе высокихъ зданій въ городахъ ведетъ къ тѣмъ же послѣдствіямъ, что̀ и ростъ предложенія земель. Здѣсь, какъ и по отношенію ко всѣмъ экономическимъ благамъ, истиннымъ критеріумомъ является степень утилизаціи.

Такимъ образомъ, хотя различіе между землей и другими элементами, образующими капиталъ, является скорѣе различіемъ въ степени, чѣмъ по существу, тѣмъ не менѣе земля можетъ быть съ пользой выдѣлена въ особую категорію. Объясняется это тѣмъ обстоятельствомъ, что возрастаніе предложенія матеріальныхъ предметовъ, вообще говоря, предполагаетъ увеличеніе количества самихъ этихъ предметовъ, тогда какъ ростъ предложенія земель основанъ на различіи въ ихъ мѣстоположеніи и плодородіи. Называть это закономъ убывающей доходности было бы неточно, такъ какъ этотъ законъ примѣнимъ къ всему, что только имѣетъ цѣнность. Однако, въ примѣненіи къ землѣ законъ убывающей доходности приводитъ къ нѣсколько особымъ выводамъ. Если предприниматель нуждается въ рабочихъ, онъ обыкновенно можетъ обезпечить себѣ достаточное предложеніе труда по прежней оплатѣ, даже когда существуетъ

извѣстный предѣлъ, за которымъ ему уже невыгодно нанимать больше рабочихъ. Если фабриканту нужно увеличить число машинъ, онъ обыкновенно можетъ купить ихъ по прежнимъ цѣнамъ, хотя бы онъ имѣлъ въ виду не переходить при этой покупкѣ извѣстнаго предѣла. Въ самомъ дѣлѣ, увеличеніе машинъ и капитала при наименьшихъ издержкахъ—таковъ смыслъ общественнаго прогресса. Но если требуется больше земли, приходится обратиться къ менѣе плодороднымъ или хуже расположеннымъ участкамъ, обработка которыхъ стоитъ обыкновенно дороже. Интенсификація сельскаго хозяйства или постройка болѣе высокихъ зданій, о которыхъ мы говорили выше, равносильны, конечно, росту предложенія земли, но въ то же время они означаютъ и возрастаніе стоимости обработки.

Итакъ, экономическій прогрессъ можетъ оказывать иное вліяніе на землю, чѣмъ на подавляющую массу другихъ производственныхъ благъ. Ростъ изобрѣтеній и цивилизаціи имѣетъ тенденцію постепенно понижать цѣны фабричныхъ товаровъ, но ростъ сбыта и цивилизаціи можетъ повести къ большему спросу на опредѣленные участки земли, а, значитъ, и къ возрастанію цѣнъ на эти участки. Умѣренный налогъ на предметы, воспроизводимые по нашему желанію, можетъ повести къ уменьшенію ихъ количества и къ повышенію ихъ цѣнъ; подобный же налогъ на землю не можетъ оказать вліянія на ея количество, а, значитъ, и на возрастаніе земельныхъ цѣнъ.

Такимъ образомъ, если съ точки зрѣнія законовъ, объясняющихъ природу доходовъ и ихъ отношеніе къ капиталу, земля является частью капитала, то полезно противополагать ее капиталу, если мы сравниваемъ измѣненія въ рентѣ и цѣнности земли съ измѣненіями ренты и цѣнности другихъ матеріальныхъ предметовъ, возрастающее производство и аккумуляція которыхъ составляютъ прогрессъ. Въ виду соціальнаго значенія этихъ относительныхъ измѣненій, выдѣленіе земли въ особую категорію является вполнѣ законнымъ и основательнымъ.

133. Плодородіе земли.

Въ качествѣ фактора производства земля имѣетъ цѣнность или потому, что доставляетъ нѣкоторые конкретные продукты, или же потому, что оказываетъ услугу, доставляя человѣку физическую опору. Производительность земли, т. е. цѣнность доставляемаго ею богатства, зависитъ въ обоихъ этихъ случаяхъ отъ двухъ факторовъ—

отъ ея плодородія и расположенія. Плодородіе зависитъ отъ состава земли и ея протяженія; подъ расположеніемъ мы понимаемъ географическое мѣстоположеніе земли. Соотвѣтственно тому или иному употребленію, мы различаемъ слѣдующія земельныя категоріи: пастбища, пахатныя земли, лѣса, земли съ минеральными залежами и городскія земли. Каждая изъ этихъ категорій распадается въ свою очередь на подгруппы: есть, напримѣръ, пастбища для овецъ, козъ, свиней и крупнаго рогатаго скота; обрабатываемые участки раздѣляются на луга и пахотныя земли со столькими подгруппами, сколько имѣется отдѣльныхъ разновидностей хлѣбовъ; лѣса и земли съ минеральными залежами различаются по характеру деревьевъ или минераловъ (включая сюда такіе не-металлическіе продукты, какъ уголь и масла); въ городахъ различаются промышленные участки, дачныя земли, земли подъ городскія жилища.

Поскольку рѣчь идетъ объ элементахъ плодородія, земля, подобно всѣмъ другимъ формамъ богатства, подчиняется закону убывающей доходности. Данный участокъ пастбищной земли можетъ быть достаточенъ для извѣстнаго количества скота; но есть опредѣленная граница, за которой каждая новая голова скота повлечетъ за собою все большее истощеніе почвы; среди скота начнется падежъ, вслѣдствіе недостаточнаго питанія или болѣзни, или же скотъ понизится въ своей рыночной цѣнѣ. Что касается пахатной земли, то въ каждый данный моментъ можно установить максимальный уровень дохода отъ примѣненія даннаго количества труда или капитала. Небольшая уединенная ферма Новой Англіи можетъ оказаться наиболѣе доходной, если поставить работника на каждые нѣсколько акровъ и не употреблять усовершенствованныхъ земледѣльческихъ орудій; на дальнемъ западѣ можетъ оказаться болѣе выгоднымъ примѣненіе самыхъ дорогихъ машинъ и возможно большая экономія человѣческаго труда; въ интенсивномъ хозяйствѣ наивысшая доходность можетъ быть достигнута примѣненіемъ дорогостоющаго удобренія. Во всѣхъ этихъ случаяхъ имѣется извѣстный предѣлъ, за которымъ всякая новая «доза» капитала или труда будетъ давать пропорціонально меньшій доходъ. Въ нормальныхъ условіяхъ прогресса этотъ предѣлъ устанавливается собственными интересами фермера. При системѣ свободной конкуренціи каждый фермеръ стремится добыть изъ своей земли возможно большее количество продуктовъ, а чѣмъ больше производство, тѣмъ ниже и цѣны. Такимъ образомъ частный интересъ производителя совпадаетъ съ интересами всего общества. Это обстоятель-

ство является въ одно и то же время базисомъ и оправданіемъ частной собственности на обрабатываемыя земли.

Что касается лѣсовъ, то здѣсь совпаденіе частныхъ и публичныхъ интересовъ является далеко не столь полнымъ. Пастбища покрываются травою отъ сезона къ сезону. Пахатная земля даетъ урожай черезъ нѣсколько мѣсяцевъ, а сады — черезъ нѣсколько лѣтъ послѣ перваго примѣненія труда и капитала. Напротивъ того, возстановленіе вырубленнаго лѣса требуетъ нѣсколькихъ десятилѣтій или даже столѣтій. Вотъ почему при раціональномъ лѣсномъ хозяйствѣ, ставящемъ себѣ цѣлью постоянное снабженіе общества лѣсомъ, обыкновенно довольствуются вырубаніемъ лишь старыхъ деревьевъ. Если же руководствоваться не общественными, а частными интересами и считаться лишь съ непосредственными барышами, тогда болѣе выгодной является окончательная вырубка лѣса. Когда лѣсная площадь фактически безгранична, какъ это было, напримѣръ, въ ранній періодъ американской цивилизаціи, лѣсомъ не приходится особенно дорожить. Но когда лѣса опустошаются до такой степени, что не только прекращается доставка полезнаго лѣса, но появляется серьезная опасность измельчанія рѣкъ, и открывается, какъ напримѣръ, въ Испаніи, угрожающая перспектива постоянно смѣняющихся страшныхъ засухъ и опустошительныхъ наводненій, тогда положеніе становится значительно болѣе серьезнымъ. Для того, чтобы лѣса могли наилучшимъ образомъ выполнить соціальныя задачи производства, необходима хозяйственная политика, въ которой гармонически скомбинировано вырубаніе старыхъ деревьевъ съ сохраненіемъ самого лѣса. Отчасти по этой причинѣ правительства всѣхъ странъ удерживаютъ лѣса въ своихъ рукахъ или стараются даже увеличить лѣсную площадь. Такъ обстоитъ дѣло, напримѣръ, въ Соединенныхъ Штатахъ, съ ихъ шестьюдесятью четырьмя національными лѣсными резервами и многочисленными парками. Въ нѣкоторыхъ странахъ дѣлаются даже попытки установить контроль надъ дѣятельностью частныхъ лѣсовладѣльцевъ, съ цѣлью воспрепятствовать обезлѣсенью и способствовать лѣсонасажденію.

Что касается земель, содержащихъ минеральныя залежи, то здѣсь возстановленіе ископаемыхъ богатствъ невозможно по самой природѣ вещей. Однако, и здѣсь дѣйствуетъ законъ убывающей доходности, хотя его вліяніе не такъ легко обнаружить. Въ нѣкоторыхъ рудникахъ становится необходимымъ проникать въ почву все глубже и глубже для увеличенія добываемаго продукта; вслѣдствіе этого издержки производства увеличиваются, и, въ концѣ концовъ, произ-

водство становится убыточнымъ и приходится его прекращать. Даже тамъ, гдѣ доходность остается какъ будто постоянной изъ года въ годъ, какъ, напримѣръ, въ нефтяномъ и алмазномъ дѣлѣ, или въ нѣкоторыхъ угольныхъ и желѣзодѣлательныхъ предпріятіяхъ, даже тамъ мы наблюдаемъ уменьшающуюся доходность, потому что самъ источникъ доходовъ постепенно изсякаетъ. Въ концѣ извѣстнаго періода не только прекращаются сами доходы, но исчезаетъ также возможность дальнѣйшаго добыванія минераловъ въ будущемъ. Такимъ образомъ, какъ уже было изложено нами выше, изъ каждой суммы дохода слѣдуетъ вычитать извѣстную сумму, которая, будучи капитализирована по существующей въ данное время нормѣ, покроетъ въ концѣ концовъ весь первоначальный капиталъ и замѣнитъ собою цѣнность всего первоначальнаго имущества. Въ переводѣ на обычный коммерческій языкъ, мы должны имѣть фондъ для погашенія обезцѣненія, которое, при извѣстной продолжительности процесса, можетъ всецѣло поглотить весь первоначальный капиталъ. Вычислено, напримѣръ, на основаніи существующей теперь нормы производства, что антрацитовыя богатства Пенсильваніи будутъ исчерпаны черезъ сто или двѣсти лѣтъ, а залежи угля въ Англіи еще раньше того. Такимъ образомъ каждая новая «доза» капитала или труда, затрачиваемаго на обработку земледѣльческихъ участковъ, должна дать сравнительно меньше продукта; когда же дѣло идетъ о минеральныхъ богатствахъ или о нераціональномъ лѣсномъ хозяйствѣ, конкретный продуктъ можетъ остаться безъ измѣненія, тогда какъ реальная чистая прибыль на первоначальный постоянный капиталъ становится неизмѣнно все меньше и меньше.

Указанный законъ остается въ силѣ и тогда, когда рѣчь идетъ о городскихъ земляхъ. Производительная роль нѣкоторыхъ земель состоитъ въ томъ, что онѣ являются матеріальнымъ фундаментомъ для всевозможнаго рода построекъ. Въ дѣйствительности можетъ оказаться выгоднымъ замѣнить палатку деревянной лачугой, а послѣднюю — каменнымъ домомъ; быть можетъ, выгодно замѣнить даже и каменный домъ стальнымъ гигантомъ, упирающимся въ самое небо. Очевидно, однако, что раньше или позже долженъ настать моментъ, когда постройка болѣе дорогихъ зданій не будетъ уже доставлять пропорціональной затратамъ прибыли.

134. Географическое расположеніе земли.

Какъ мы уже знаемъ, цѣнность всѣхъ производственныхъ благъ зависитъ отъ цѣнности ихъ продуктовъ или потребительныхъ благъ.

Апельсины цѣнятся дороже картофеля не потому, что земля подъ апельсиновыя деревья цѣнится дороже, чѣмъ земля подъ картофель а наоборотъ: земля подъ апельсиновыя деревья цѣнится дороже потому, что за апельсины можно получить бо́льшую сумму, чѣмъ за картофель, добытый съ того же акра земли. Выгоднѣе ли на данной землѣ садить картофель или апельсиновыя деревья,—это часто зависитъ скорѣе отъ расположенія, чѣмъ отъ плодородія земли. Самая плодородная земля можетъ быть настолько отдалена отъ рынка, что, несмотря на всю свою потенціальную производительную силу, она фактически не будетъ имѣть никакой цѣнности, такъ какъ не будетъ спроса на ея продукты. Въ наше время колебанія цѣнности земли, вслѣдствіе измѣненій въ ея расположеніи, значительно сильнѣе тѣхъ колебаній, которыя вызываются ея плодородіемъ. Плодородіе земли зависитъ отъ измѣненія погоды и отъ природныхъ случайностей, но при раціональномъ веденіи хозяйства можно, вообще говоря, поддерживать плодородіе на извѣстной высотѣ и путемъ неустаннаго вниманія поднять его даже выше, до опредѣленнаго предѣла. Напротивъ того, экономическія измѣненія, касающіяся расположенія земли, часто бываютъ внезапны и совершенно непредвидѣнны. Въ послѣднее время разведеніе апельсиновъ въ Южной Италіи было подорвано въ корнѣ, благодаря внезапному обильному ввозу калифорнійскихъ фруктовъ на восточные рынки; пшеничныя поля въ Англіи сильно пострадали въ теченіе послѣдняго полустолѣтія, благодаря заселенію необъятныхъ прерій Америки. И, наоборотъ, когда былъ законченъ каналъ озера Эри, земли, расположенныя вблизи конечныхъ пунктовъ канала, необыкновенно повысились въ цѣнѣ; и мы имѣемъ ежедневные примѣры того, какъ быстро возрастаетъ цѣнность земли, расположенной вдоль вновь выстроенной желѣзной дороги.

Всѣ эти соображенія вполнѣ примѣнимы и къ городскимъ землямъ. Въ общемъ, особенно когда мы разсматриваемъ значительные періоды времени, цѣнность городскихъ земель возрастаетъ вмѣстѣ съ ростомъ города. Увеличеніе населенія не влечетъ за собою роста земельныхъ цѣнностей лишь въ томъ случаѣ, если оно сопровождается, какъ, напримѣръ, въ настоящее время въ Неаполѣ, уменьшеніемъ промышленнаго расцвѣта, а, значитъ, и уменьшеніемъ доходовъ потребителей и квартиронанимателей. Но тамъ, гдѣ происходитъ увеличеніе населенія рядомъ съ ростомъ благосостоянія, цѣнность земли естественно поднимается. Измѣненіе въ ситуаціи земли не всегда влечетъ за собою ростъ земельныхъ цѣнностей. Нѣкоторые земельные участки въ окрестностяхъ Нью-Іорка имѣютъ въ настоящее время

меньшую цѣнность, чѣмъ нѣсколько десятилѣтній тому назадъ, потому что волна промышленнаго оживленія или мода скорѣе спала, чѣмъ поднялась. Проведеніе новыхъ улицъ повысило цѣнность однихъ участковъ и понизило цѣнность другихъ.

Въ большей зависимости отъ расположенія находится переходъ земель, въ извѣстныхъ предѣлахъ, изъ одной категоріи въ другую. Конечно, трудно получить хорошій урожай риса съ полей, богатыхъ алмазами; точно также трудно добыть овесъ тамъ, гдѣ растутъ гуттаперчевыя деревья. Но пастбище можетъ превратиться въ пшеничное поле, пшеница можетъ быть замѣнена садовыми деревьями, а ферма съ интенсивнымъ хозяйствомъ можетъ превратиться въ дешевый пригородный плацъ, или же въ дорогую торговую площадь. Въ этомъ смыслѣ земля обладаетъ большой подвижностью. Съ физической точки зрѣнія земля неподвижна, въ то время какъ все остальное отличается подвижностью—на этомъ покоится юридическое различіе между движимымъ и недвижимымъ имуществомъ. Но съ экономической точки зрѣнія земля подвижна, а капиталъ, въ противуположность землѣ, неподвиженъ. Каждая машина исполняетъ лишь одну опредѣленную работу и только въ самыхъ рѣдкихъ случаяхъ можетъ быть пригодна для чего-нибудь иного; участокъ земли, напротивъ того, можетъ нерѣдко служить самымъ разнообразнымъ цѣлямъ. Всякій экономическій факторъ, измѣняющій относительное расположеніе земли, сообщаетъ ей извѣстную подвижность.

Такъ какъ расположеніе земли является однимъ изъ важнѣйшихъ элементовъ ея доходности, то и всѣ измѣненія, которыя сводятся къ уменьшенію разстоянія между производителемъ и потребителемъ, слѣдуетъ признать вѣхами прогресса. Нѣкоторые источники добыванія продуктовъ могутъ упасть въ цѣнѣ, какъ это было, напримѣръ, съ ново-англійскими фермами и апельсиновыми рощами въ Италіи; но существующая сумма богатства, какъ цѣлаго, увеличивается, благодаря уменьшенію стоимости производства. Важно, однако, помнить, что поскольку производительность земли зависитъ отъ ея расположенія, возрастаніе ея цѣнности все меньше и меньше зависитъ отъ участія ея въ производствѣ чисто земледѣльческихъ продуктовъ. Промышленное предпріятіе обыкновенно устраивается въ городѣ по той же причинѣ, по которой поселяются въ немъ и рабочій и адвокатъ: бо́льшая стоимость земли подъ фабрику или жилище болѣе чѣмъ окупается уменьшеніемъ издержекъ производства въ другихъ отношеніяхъ или же ожиданіемъ болѣе высокихъ доходовъ. По мѣрѣ роста промышленности и народонаселенія производительность земли

все болѣе и болѣе зависитъ отъ расположенія и относительно все менѣе—отъ ея плодородія.

135. Обработка земли.

Поскольку рѣчь идетъ о расположеніи земли, ростъ ея производительности зависитъ исключительно отъ прогрессивнаго уменьшенія стоимости транспорта. Поскольку рѣчь идетъ о плодородіи земли, человѣческой изобрѣтательности открытъ значительно большій просторъ. Обработка земли—это примѣненіе къ ней человѣческаго труда. Продукты земледѣлія обыкновенно раздѣляются на плодовыя растенія, злаки, корневыя и стручковыя растенія. Кормовыя травы и нѣкоторыя корневыя растенія не засѣваются; воздѣлываніе и улучшеніе этихъ растеній играетъ приблизительно ту же роль въ хозяйственномъ прогрессѣ, что̀ и прирученіе дикихъ животныхъ. Въ развитіи земледѣлія можно прослѣдить пять важнѣйшихъ стадій.

1) Первая стадія—это система кочующаго земледѣлія или хищническаго хозяйства. Эту стадію можно наблюдать на зарѣ исторіи во всѣхъ странахъ, всюду, гдѣ земли много и гдѣ человѣческое общество стоитъ на исходѣ охотничьяго или пастушескаго періода своей исторіи. Одинъ какой-либо участокъ обрабатывается грубѣйшимъ образомъ годъ или два, и когда почва начинаетъ проявлять признаки истощенія, земледѣлецъ переходитъ къ новому участку, между тѣмъ какъ старый участокъ остается долгое время безъ всякаго употребленія, пока не возстановится его прежнее плодородіе. Тамъ, гдѣ земля покрыта лѣсомъ, ее расчищаютъ при помощи огня: древесный пепелъ удобряетъ почву, а пни остаются тутъ же и сгниваютъ. Тамъ, гдѣ земля расположена вблизи морского берега, напр. въ Американскихъ колоніяхъ, въ качествѣ удобренія часто употребляются водоросли.

Хищническая культура примѣнялась какъ къ корневымъ растеніямъ, такъ и къ злакамъ. Культура корневыхъ растеній обыкновенно предшествуетъ культурѣ злаковъ; ни одна цивилизація не основывалась исключительно на культурѣ корневыхъ растеній. Въ Америкѣ, напримѣръ, до появленія европейцевъ, картофель и маніокъ уступили мѣсто маису; гдѣ этого не было, какъ напримѣръ въ Гаити, прогрессъ былъ весьма незначителенъ. Какъ уже было указано Пэномъ, только культура злаковъ въ достаточной мѣрѣ вознаграждаетъ и стимулируетъ трудъ и изобрѣтательность человѣка.

2) Вторая стадія—это поверхностная обработка или однопольное (stationery) хозяйство. По мѣрѣ того, какъ исчезаютъ лѣса и уменьшается количество свободныхъ земель, хищническое кочевое хозяйство уступаетъ мѣсто болѣе осѣдлому земледѣлію. Многое, конечно, зависѣло при этомъ отъ климатическихъ условій. Въ Старомъ Свѣтѣ были найдены дикіе злаки, которые сдѣлали возможнымъ воздѣлываніе пшеницы, ячменя, овса, ржи, проса и риса. Что касается Новаго Свѣта, то хотя здѣсь существовали другія хлѣбныя растенія, маисъ вскорѣ сдѣлался фактически единственнымъ воздѣлываемымъ злакомъ. Это, а также и то обстоятельство, что въ историческія времена здѣсь не было вьючныхъ животныхъ, быковъ и лошадей, въ достаточной степени объясняетъ, почему индѣйцы въ Мексикѣ или Перу не достигли столь высокаго уровня цивилизаціи, какъ туземцы Азіи и Европы. Тамъ, гдѣ почва состоитъ изъ аллювіальныхъ отложеній или отличается плодородіемъ по другимъ какимъ-либо причинамъ, достаточно малѣйшаго удобренія, чтобы земля давала фактически непрекращающійся урожай. Система поверхностной обработки можетъ быть поэтому названа однопольной системой. Тамъ, гдѣ земля сохраняетъ свое плодородіе при незначительной затратѣ труда и гдѣ имѣется постоянный спросъ на данный продуктъ, однопольная система можетъ просуществовать долгое время.

3) Обыкновенно, однако, если мы предоставляемъ землѣ ту или иную форму отдыха, плодородіе ея повышается. Здѣсь мы имѣемъ дѣло съ третьей стадіей, которую лучше всего назвать перемѣннымъ или многопольнымъ хозяйствомъ. Урожай смѣняется паромъ; въ одномъ году данный участокъ засѣвается, а въ слѣдующемъ онъ уже служитъ пастбищемъ. Въ каждое время имѣются поэтому два поля—одно подъ посѣвъ, а другое подъ паръ. Вотъ почему эта система называется также двухпольной. Скоро было однако найдено, что еще лучшіе результаты могутъ быть достигнуты путемъ періодической смѣны одного хлѣба другимъ; такимъ образомъ была установлена трехпольная система, при которой данное поле засѣвается одинъ годъ пшеницей, другой годъ овсомъ, а третій годъ оставляется подъ паромъ. Эта система, господствовавшая во всей средневѣковой Европѣ, называется также чрезполосной системой, потому что земля разбивается на узкія полосы, при чемъ каждый земледѣлецъ владѣетъ въ различныхъ частяхъ поля одной или нѣсколькими полосами, отдѣленными отъ другихъ полосъ не плетнемъ или изгородью, а межой или бороздой.

4) Четвертая стадія земледѣлія достигается тогда, когда пред-

ставляется возможнымъ отказаться отъ оставленія нѣкоторыхъ участковъ подъ паромъ. Достигается это такимъ увеличеніемъ количества и разнообразія посѣвовъ и такимъ искуснымъ употребленіемъ животнаго и минеральнаго удобренія, при которомъ становится возможнымъ поддерживать плодородіе почвы фактически на одномъ и томъ же уровнѣ, не оставляя земли подъ паромъ. Эта система извѣстна подъ названіемъ сѣвооборота, а въ болѣе развитой своей формѣ она называется diversified farming. Эта система состоитъ въ попеременномъ засѣваніи поля злаками и корнеплодными растеніями, и въ особенности въ примѣненіи травосѣянія (клеверъ и т. п.). Въ Англіи, гдѣ переходъ къ этой стадіи хозяйства совершился въ XVIII столѣтіи, система эта называется также системой огораживанія: земледѣльцы перестали разбивать свои участки на узкія полосы; все поле обрабатывается однимъ и тѣмъ же образомъ, отдѣленное отъ другихъ полей плетнемъ или изгородью.

Первобытныя системы земледѣлія требуютъ обширныхъ пространствъ земли и сравнительно мало труда. Онѣ называются, поэтому, экстенсивными системами. Чѣмъ больше дѣлается усилій для полученія богатаго урожая путемъ экономіи въ землѣ, а не въ трудѣ, тѣмъ ближе мы подходимъ къ системѣ интенсивнаго хозяйства. Новѣйшая форма крупнаго, или, какъ его обыкновенно называютъ, капиталистическаго хозяйства, которая будетъ разсмотрѣна нами ниже, достигается тогда, когда люди находятъ для себя болѣе выгоднымъ ввести большую экономію въ пользованіи земли, путемъ примѣненія капитала въ видѣ усовершенствованныхъ земледѣльческихъ орудій. Однако, экстенсивное хозяйство можетъ въ любой періодъ оказаться болѣе экономнымъ, чѣмъ интенсивное.

Въ Соединенныхъ Штатахъ мы находимъ большинство этихъ фазъ. Вслѣдъ за періодомъ хищническаго хозяйства и выжиганія лѣсовъ быстро наступилъ періодъ поверхностной обработки или однопольнаго хозяйства, который и теперь еще существуетъ на большинствѣ полей южныхъ штатовъ. Многопольное хозяйство, напротивъ того, процвѣтало лишь въ немногихъ частяхъ Востока, потому что быстрый ростъ богатствъ на сѣверѣ и на западѣ дѣлалъ выгоднымъ переходъ, съ одной стороны, къ крупному капиталистическому земледѣлію, а съ другой, къ болѣе интенсивной системѣ сѣвооборота. Интенсивная эксплуатація земли влечетъ за собою постоянныя измѣненія въ области хозяйства. Такъ, напримѣръ, въ значительной части восточныхъ штатовъ воздѣлываніе злаковъ, за исключеніемъ, пожалуй, кукурузы, сдѣлалось невыгоднымъ. Менѣе плодородныя земли были превращены

въ постоянныя пастбища; ростъ средней урожайности пахатныхъ и луговыхъ земель, вмѣстѣ съ ростомъ количества кормовыхъ травъ и введеніемъ усовершенствованныхъ зернохранилищъ, влечетъ за собою уменьшеніе относительнаго количества обрабатываемой земли. Кульминаціонный пунктъ этого переходнаго процесса занимаетъ молочное хозяйство и садовыя фермы густо населенныхъ центровъ. При извѣстной свободѣ и интеллигентности фермеръ можетъ самъ съ успѣхомъ избрать ту форму обработки, которая наиболѣе выгодна для него и наиболѣе продуктивна для общества.

ГЛАВА XXI.

Капиталъ.

136. Литература.

J. B. Clark, Distribution (1899), гл. IX—XII; F. A. Fetter, Principles (1904), гл. XVIII; E. v. Böhm-Bawerk, Positive Theory of Capital (1891), кн. II, гл. II; W. S. Jevons, Theory (1888), гл. VII; T. N. Carver, Distribution (1904), гл. VI; R. Mayo-Smith, Statistics and Economics (1895), гл. V; F. A. Walker, Political Economy (1888), ч. II, гл. III; T. Veblen, Theory of Business Enterprise (1904), гл. II, IX; A. Marshall, Principles (1898), кн. IV, гл. VII; A. T. Hadey, Economics (1896), гл. V; J. S. Nicholson, Principles (1893), кн. I, гл. VI, и Machinery and Wages (1892), гл. IV, V; H. Sidgwick, Principles (1883), кн. I, гл. V; H. R. Seager, Introduction (1904), гл. VII; R Giffen, Economic Inquiries (1904), ч. II; W. P. Trowbridge, Report on Power and Machinery Employed in Manufactures (U. S. Tenth Census, Extra Volume, 1888); U. S. Twelfth Census, VII; United States Industrial Commission, Report, XIX (1902), 514—544.

137. Категоріи капитала.

Мы видѣли, что капиталъ, въ широкомъ смыслѣ этого слова, включаетъ въ себя все, что имѣетъ капитальную цѣнность. Общая сумма капитала эквивалентна общей суммѣ богатства. При такомъ пониманіи его, капиталъ распадается на три крупныя категоріи. Во-первыхъ, потребительный капиталъ или богатство, представляющее собою непосредственную полезность, какъ напримѣръ, пища, драгоцѣнныя украшенія, книги въ рукахъ потребителя; во-вторыхъ, ростовщическій или самовозрастающій капиталъ (lucrative or acquisitive

capital), т. е. всякая форма богатства, основаннаго на монополіи, или денежной прибыльности предпріятія; въ-третьихъ, производительный капиталъ, или конкретное благо, которымъ человѣкъ пользуется для производства новыхъ благъ. Говоря о капиталѣ, какъ объ агентѣ производства, мы имѣемъ въ виду именно послѣднюю его категорію. Съ точки зрѣнія прогресса, эта категорія является наиболѣе важной, такъ какъ первое условіе прогресса—это увеличеніе конкретныхъ благъ, составляющихъ богатство.

Понимаемый въ этомъ именно смыслѣ, капиталъ распадается, далѣе, на землю и другіе виды капитала. Это раздѣленіе становится ненужнымъ, если мы разсматриваемъ лишь первыя двѣ категоріи капитала, — потребительный и ростовщическій. Пользуемся ли мы своимъ имѣніемъ или наслаждаемся принадлежащей намъ картиной— ни одинъ, ни другой предметъ не могутъ быть пріумножены въ качествѣ потребительнаго капитала. Столь же несущественнымъ является и то, покупаемъ ли мы за опредѣленную сумму доходную ферму или государственныя бумаги—и въ томъ и въ другомъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ опредѣленнымъ количествомъ ростовщическаго капитала. Но въ качествѣ агента производства земля, какъ мы уже видѣли, находится въ особенномъ общественномъ отношеніи къ производителю и играетъ, кромѣ того, столь важную роль въ сравненіи съ другими категоріями конкретныхъ благъ, что ее цѣлесообразнѣе всего выдѣлить въ отдѣльную категорію и подвергнуть особому разсмотрѣнію.

Въ качествѣ агента производства капиталъ раздѣляется иногда на фиксированный (fixed) и циркулирующій капиталъ. Первоначальное различіе, установленное Адамомъ Смитомъ, состояло въ томъ, что циркулирующій капиталъ охватываетъ блага, которыя становятся прибыльными лишь путемъ циркуляціи, перехода ихъ изъ однѣхъ рукъ въ другія, напр. законченные продукты, тогда какъ фиксированный капиталъ (напр. домъ) можетъ давать доходъ, оставаясь въ однѣхъ и тѣхъ же рукахъ. Фактически, однако, единственный родъ капитала, обращеніе котораго неограничено, это—деньги; что же касается другихъ родовъ капитала, то число ихъ оборотовъ можетъ ограничиться только переходомъ изъ однѣхъ рукъ въ другія, какъ это бываетъ въ случаѣ поступленія продукта прямо отъ производителя къ потребителю. Одной изъ важнѣйшихъ цѣлей промышленности и является уменьшеніе этой циркуляціи до самыхъ узкихъ размѣровъ.

Указанное различіе можно объяснить и другимъ путемъ. Можно сказать, что фиксированный капиталъ охватываетъ собою тѣ блага,

которыя могутъ быть неоднократно употреблены для производственныхъ цѣлей, не претерпѣвая при этомъ особенно большихъ измѣненій; циркулирующій же капиталъ состоитъ изъ благъ, которыя, будучи употреблены одинъ только разъ, уже переходятъ изъ категоріи производственныхъ благъ въ категорію потребительныхъ благъ. Машина, по этой терминологіи, будетъ фиксированнымъ капиталомъ, а кожа передъ превращеніемъ ея въ обувь—циркулирующимъ капиталомъ. Въ дѣйствительности здѣсь противополагаются долговѣчныя и скоропортящіяся блага. Иногда различаютъ еще активную и пассивную форму капитала: активная форма капитала—это фиксированный капиталъ, напр. машина, придающая вещи опредѣленный видъ и отпечатокъ; пассивный капиталъ — это циркулирующій капиталъ, напр. кожа, воспринимающая этотъ опредѣленный видъ и отпечатокъ. Эта терминологія менѣе удачна, такъ какъ ею затемняется тотъ фактъ, что всѣ формы производительнаго капитала въ дѣйствительности кооперируютъ другъ съ другомъ и въ этомъ смыслѣ являются реально активными.

Капиталъ классифицируется еще сообразно своему употребленію; въ этомъ случаѣ онъ раздѣляется на земледѣльческій, торговый, промышленный и финансовый капиталъ.

1) Подъ земледѣльческимъ капиталомъ, строго говоря, понимается нѣчто отличное отъ земли или капитала, принявшаго форму земельнаго владѣнія. Земледѣльческій капиталъ—не земля, а то, что примѣняется къ землѣ; капиталъ, принявшій форму земельнаго владѣнія, это сама почва. Когда мы говоримъ о человѣкѣ, вкладывающемъ свой капиталъ въ землю, мы имѣемъ въ виду, что онъ покупаетъ на свои деньги опредѣленный участокъ земли; когда же мы говоримъ, что человѣкъ прилагаетъ къ землѣ свой капиталъ, мы подразумѣваемъ подъ этимъ, что онъ затрачиваетъ свои деньги на покупку лучшихъ машинъ, удобренія, на дренажъ, на пріобрѣтеніе скота и т. п. Въ первомъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ поземельнымъ капиталомъ, во второмъ — съ земледѣльческимъ капиталомъ. Часто, однако, это различіе не замѣчается.

2) Когда капиталъ принимаетъ форму пароходовъ, доковъ, товарныхъ складовъ и т. п., мы называемъ его торговымъ капиталомъ. Когда капиталъ примѣняется къ процессамъ промышленности въ болѣе узкомъ ея смыслѣ, мы называемъ его промышленнымъ капиталомъ. Съ извѣстной точки зрѣнія одинъ и тотъ же предметъ можетъ быть разсматриваемъ послѣдовательно какъ промышленный, торговый или земледѣльческій капиталъ. Фургонъ изготовляется на экипажной

фабрикѣ и затѣмъ можетъ быть употребляемъ для промышленныхъ нуждъ на другой фабрикѣ; онъ можетъ быть употребляемъ купцомъ и можетъ, наконецъ, быть проданъ фермеру для употребленія его на фермѣ, служа такимъ образомъ послѣдовательно промышленнымъ, торговымъ и земледѣльческимъ капиталомъ Характерной чертой нашего времени является возрастающее значеніе промышленнаго капитала.

3) Подъ финансовымъ капиталомъ мы подразумѣваемъ не столько конкретные предметы, сколько деньги, употребляемыя для финансированія различныхъ экономическихъ предпріятій. Прибыль, доставляемая экономическою дѣятельностью, можетъ быть накоплена въ видѣ драгоцѣнностей или денегъ; это избыточное богатство и есть финансовый капиталъ; въ любой моментъ онъ можетъ быть употребленъ на промышленное предпріятіе. Въ новѣйшее время этотъ избытокъ богатства принимаетъ не только форму денегъ, но и форму акцій или процентныхъ бумагъ всевозможнаго рода. Крупный финансовый капиталъ поддерживалъ послѣдовательно всѣ формы экономической дѣятельности человѣка. Въ послѣдніе годы классическаго Рима финансовый капиталъ былъ тѣсно связанъ съ землей; рабы были важнѣйшей формой капитала. На Востокѣ, съ его развитой экономической жизнью, такъ же какъ и въ средніе вѣка, финансовый капиталъ былъ тѣснѣйшимъ образомъ связанъ съ торговлей; банкиры были королями торговли. Въ новѣйшее время финансовый капиталъ все болѣе и болѣе ассоціируется съ промышленностью: акціи промышленныхъ обществъ быстро завоевываютъ себѣ господствующее положеніе на биржѣ, даже въ сравненіи съ акціями желѣзныхъ дорогъ и банковъ. Современный капиталъ—по преимуществу капиталъ промышленный.

138. Функція капитала.

Цѣлью всякой экономической дѣятельности является полученіе излишка или прибыли путемъ увеличенія полезностей и уменьшенія издержекъ производства. Производство доставляетъ прибыль двумя путями—оно расширяетъ машинный инвентарь и уменьшаетъ производственныя издержки. Иногда оно достигаетъ и того и другого. Въ качествѣ агента производства капиталъ играетъ въ этомъ процессѣ громадную роль.

Производительность труда заключается въ томъ, что при его по-

мощи одинъ и тотъ же результатъ можетъ быть достигнутъ съ меньшими затратами труда. Капиталъ — это помощникъ человѣческаго труда; онъ уменьшаетъ трудъ, становясь между трудомъ и его продуктомъ. Въ процессѣ производства капиталъ играетъ роль посредствующаго звена. Когда мы нуждаемся въ водѣ, мы можемъ въ любое время пойти къ рѣкѣ и принести ведро воды; но мы можемъ также затратить извѣстный трудъ и на постройку насоса. Работая надъ насосомъ, мы теряемъ время и энергію; но закончивъ постройку насоса, мы достигаемъ цѣннаго сбереженія времени или избытка полезности надъ издержками производства. Вмѣсто непосредственнаго примѣненія нашего труда къ самому источнику воды, мы ставимъ между этимъ источникомъ и нами извѣстную сумму капитала — насосъ. Насосъ не только оплачиваетъ сдѣланныя на него затраты, но оставляетъ еще извѣстный излишекъ, который можетъ быть превращенъ въ любую форму богатства. Отсюда видно, что капиталъ такъ же производителенъ, какъ и трудъ. Правда, капиталъ еще не есть причина цѣнности, какъ не является такой причиной и трудъ. Но когда трудъ доставляетъ возрастающій избытокъ полезности, мы называемъ его производительнымъ; когда то же самое доставляется капиталомъ, мы и послѣдній называемъ производительнымъ. Если насосъ не работаетъ, т. е. если онъ не увеличиваетъ избытка полезности, онъ лишенъ всякой цѣнности, какъ рентной, такъ и капитальной, а лишенный капитальной цѣнности, онъ не будетъ частью того цѣлаго, которое составляетъ капиталъ. Но если онъ работаетъ, т. е. если онъ дѣйствительно представляетъ собою капиталъ, онъ производителенъ, потому что доставляетъ чистый избытокъ сверхъ того, что было бы произведено однимъ только трудомъ, безъ помощи насоса.

Однако, указаніе на то, что капиталъ играетъ въ производствѣ роль посредствующаго звена, можетъ вызвать нѣкоторыя недоразумѣнія. На первый взглядъ можетъ показаться, что выступленіе капитала, какъ посредствующаго фактора, удлиняетъ періодъ производства. Въ прежнее время потребитель почти сейчасъ же получалъ заказанную имъ вещь, обувь у сапожника или цѣпь у кузнеца; въ настоящее время начало производства обуви или цѣпи и моментъ, когда эти продукты переходятъ въ руки потребителя, отдѣляются довольно значительнымъ промежуткомъ. Благодаря участію капитала, процессъ раздѣленія труда доведенъ до высшаго своего развитія. Капиталъ необходимъ для закупки сырья большими партіями, для пріобрѣтенія фабрики и машинъ, для вознагражденія рабочихъ,

для сохраненія продуктовъ на складѣ и распредѣленія ихъ между розничными торговцами. Чѣмъ больше доля участія капитала, тѣмъ сложнѣе процессъ производства.

Съ другой стороны, очевидно, что одинъ какой-либо процессъ или опредѣленная часть процесса могутъ быть закончены при помощи машины значительно скорѣе. Замѣна труда капиталомъ, т. е. замѣна ручного труда машиннымъ, означаетъ сокращеніе продолжительности производственнаго процесса. Передъ нами, такимъ образомъ, кажущееся противорѣчіе: капиталъ въ одно и то же время и сокращаетъ и удлиняетъ продолжительность производства. Онъ сокращаетъ продолжительность отдѣльныхъ процессовъ производства и въ то же время удлиняетъ продолжительность всего процесса въ цѣломъ.

Не трудно, однако, примирить это противорѣчіе. Машина сберегаетъ время, но для изготовленія машины также требуется время, такъ что весь процессъ, въ общемъ, удлиняется. Машина производительна, такъ какъ доставляетъ настолько больше продуктовъ, что цѣнность ихъ скоро съ избыткомъ покрываетъ энергію, затраченную на изготовленіе машины. Такимъ образомъ, съ точки зрѣнія производства въ его цѣломъ, приходится констатировать здѣсь сбереженіе времени, измѣряемое сокращеніемъ издержекъ производства; если же имѣть въ виду одинъ какой-либо продуктъ, то здѣсь мы наблюдаемъ удлиненіе производственнаго процесса,—удлиненіе, которое болѣе чѣмъ компенсируется тѣмъ, что данный продуктъ является теперь лишь незначительной единицей въ общей массѣ. Цѣнность этой единицы пропорціональна цѣнности всей массы.

Наконецъ, съ извѣстной точки зрѣнія, роль капитала въ процессѣ производства можетъ быть признана прямо противоположной той, которую мы только-что изображали. Если мы разсматриваемъ не отдѣльную часть капитала, а весь капиталъ въ цѣломъ, мы можемъ сказать, что капиталъ сближаетъ трудъ и потребленіе. Такъ, въ крупной сапожной фабрикѣ изготовленіе каждаго отдѣльнаго сапога требуетъ довольно много времени; но въ каждый данный моментъ въ одномъ концѣ фабрики поступаетъ сырой матеріалъ, а въ другомъ—выходитъ готовая обувь. Въ прежнее время сапожникъ заканчивалъ одинъ сапогъ и затѣмъ начиналъ новый; теперь начало и конецъ изготовленія обуви происходятъ въ одно и то же время. Такимъ образомъ, функція капитала, какъ производительнаго фонда, состоитъ фактически въ соединеніи труда и потребленія. Индивидуальные капиталы раздѣляютъ трудъ и потребленіе, капиталъ въ цѣломъ соединяетъ ихъ вмѣстѣ. Это двѣ стороны одного

цѣлаго, подобно тому, какъ раздѣленіе и комбинированіе труда, кажущіяся взаимно противоположными, въ дѣйствительности, какъ мы уже знаемъ, являются лишь двумя сторонами одного и того же процесса. Для иллюстраціи мы можемъ сравнить капиталъ съ резервуаромъ воды, приводящей въ движеніе мельницу; отдѣльныя капли воды вливаются съ одного конца резервуара и вытекаютъ съ другого конца, но вода остается на одномъ и томъ же уровнѣ и проявляетъ свою силу, какъ масса объединенныхъ капель. Индивидуальные капиталы служатъ той или иной конечной потребности; капиталъ, какъ составная часть, вложенная въ предпріятіе, объединяетъ ихъ въ одно цѣлое. Въ извѣстномъ смыслѣ можно сказать, что, благодаря капиталу, процессъ производства растягивается, въ другомъ смыслѣ можно утверждать, что, благодаря капиталу, связь между трудомъ и потребленіемъ дѣлается въ высшей степени непосредственной.

139. Возникновеніе и ростъ капитала.

Въ основѣ концепціи капитала лежитъ идея объ излишкѣ (surplus). Всякая вещь можетъ имѣть капитальную цѣнность, если только она даетъ извѣстный излишекъ. Если угольная нить въ электрической лампочкѣ изнашивается, сама лампочка лишается прежняго запаса полезности и теряетъ свою капитальную цѣнность. Если, далѣе, мы работаемъ только для удовлетворенія нашихъ повседневныхъ нуждъ и потребляемъ все, что производимъ, то въ концѣ каждаго производственнаго періода не остается никакого излишка. Такимъ образомъ, избыточная энергія, превращаемая въ конкретныя части капитала, проистекаетъ, въ конечномъ счетѣ, отъ рѣшенія индивида—отказаться на время отъ потребленія всего продукта. Если вмѣсто того, чтобы брать воду прямо изъ рѣки, мы находимъ болѣе разумнымъ затратить нѣкоторое время на сооруженіе насоса,—мы создаемъ конкретную часть капитала. Въ конечномъ счетѣ, единственный путь созданія капитала, это—бережливость, терпѣніе (waiting) и воздержаніе.

Созданіе новаго капитала является, поэтому, результатомъ благоразумія и предусмотрительности. Привычка къ сбереженіямъ, т. е. къ подчиненію настоящаго будущему, является характерной чертой прогресса. Первобытные народы расточительны; они не думаютъ о завтрашнемъ днѣ и ничего не откладываютъ на будущее время. У

нихъ нѣтъ, поэтому, накопленія капитала. Гдѣ удовлетвореніе непосредственныхъ нуждъ отнимаетъ у человѣка все его время, тамъ нѣтъ мѣста для развитія высшихъ качествъ, характеризующихъ цивилизацію. Образованіе постоянно растущаго излишка влечетъ за собою сбереженіе энергіи и освобожденіе человѣческихъ силъ отъ гнетущихъ нуждъ чисто матеріальнаго существованія. Ростъ капитала означаетъ и ростъ цивилизаціи, такъ какъ онъ равносиленъ увеличенію количества квалифицированнаго труда, досуга и возможности посвятить себя научнымъ, эстетическимъ и этическимъ цѣлямъ жизни. Разрушеніе капитала (напр. въ послѣдніе дни Римской имперіи) влечетъ за собою упадокъ цивилизаціи, такъ какъ съ ослабленіемъ экономическаго фундамента должна рухнуть и вся надстройка. Конечно, самъ по себѣ ростъ капитала еще не въ состояніи породить высшую форму цивилизаціи, но онъ является ея необходимой предпосылкой. Правда, не всѣ богатыя общества достигли соотвѣтственно высокой ступени цивилизаціи; но тамъ, гдѣ не было изобилія капитала, не было и великаго искусства и богатой литературы и развитой науки.

Говоря, что капиталъ есть результатъ бережливости или воздержанія, мы вовсе еще не даемъ этимъ нравственнаго одобренія владѣльцу капитала. Поэтому, неразумно было бы утверждать, какъ это дѣлаютъ многіе, будто причиной роста капитала является жертва (sacrifice). Человѣкъ, который уже владѣетъ доходомъ, достаточнымъ для удовлетворенія его повседневныхъ нуждъ, не можетъ дѣлать со своимъ избыткомъ богатства ничего иного, какъ сберегать его и такимъ образомъ создавать себѣ новый капиталъ. Конечно, если этотъ человѣкъ маніакъ, онъ можетъ физически разрушить свой капиталъ или деньги, олицетворяющія этотъ капиталъ; если онъ глупъ, онъ можетъ затратить свой капиталъ на столь неблагоразумныя и непроизводительныя цѣли, что капиталъ скоро потеряетъ всякую цѣнность и исчезнетъ, какъ воплощеніе цѣнности. Но разъ только онъ не растрачиваетъ капитала подобнымъ грубымъ образомъ, онъ не можетъ не сберегать его. Ему не приходится воздерживаться отъ удовлетворенія своихъ потребностей въ настоящемъ, потому что этотъ капиталъ представляетъ собою излишекъ надъ суммой его настоящихъ потребностей. Воздержаніе въ данномъ случаѣ означаетъ лишь отказъ отъ безсмысленнаго уничтоженія богатства; это отрицательное достоинство, а не положительное. Точно также ему не приходится и жертвовать чѣмъ бы то ни было. Данная проблема, какъ увидимъ ниже при обсужденіи вопроса о доходахъ, есть про-

блема о предѣльномъ воздержаніи, т. е. о жертвѣ въ тотъ предѣльный моментъ, когда приходится выбирать между потребленіемъ и сбереженіемъ. Чѣмъ человѣкъ богаче, тѣмъ отдаленнѣе предѣльный моментъ, когда надо разрѣшить этотъ вопросъ. Сбереженіе въ одинъ долларъ представляетъ собою нѣчто совершенно различное для милліонера и для поденщика. Главное здѣсь—это то, что капиталъ есть излишекъ и что общая сумма его можетъ быть увеличена лишь превышеніемъ производства надъ потребленіемъ. Указанное превышеніе можетъ быть достигнуто только путемъ воздержанія, но это воздержаніе основано на ожиданіи бо̀льшихъ доходовъ. О нравственныхъ заслугахъ индивида здѣсь не приходится говорить, хотя соціальныя послѣдствія воздержанія и весьма полезны.

Можно, наконецъ, возразить, что, покупая желѣзнодорожную акцію или участокъ земли, цѣна котораго въ теченіе года удваивается, мы просто удваиваемъ свой капиталъ, не проявляя при этомъ ни особаго терпѣнія, ни воздержанія. Въ дѣйствительности, однако, акція увеличилась въ цѣнѣ потому, что вмѣстѣ съ нею увеличилась и способность предпріятія давать прибыль: желѣзная дорога сдѣлалась болѣе работоспособной, т. е. она придаетъ больше цѣнности перевозимымъ ею товарамъ, или, другими словами, создаетъ избыточное богатство. Если бы акціонерное общество растрачивало излишекъ на чрезмѣрное жалованіе служащимъ или на пышные поѣзда для отдѣльныхъ лицъ, не было бы ни излишка для распредѣленія дивидендовъ, ни повышенія цѣнности акцій. Точно также и ростъ цѣнности земли означаетъ, что увеличилось число лицъ, накопившихъ капиталъ,—лицъ, которыя или сами нуждаются въ землѣ, или же передаютъ ее другимъ людямъ, имѣющимъ возможность платить за пользованіе землей. И въ томъ и въ другомъ случаѣ ростъ капитала, т. е. созданіе новаго капитала или капитальной цѣнности, предполагаетъ ростъ производства, наличность въ той или иной формѣ излишка. Всегда ли частный собственникъ капитала вправѣ владѣть этимъ излишкомъ, это уже совершенно другой вопросъ.

Капиталъ представляетъ собою наличную сумму существующаго богатства. Если часть этого богатства потребляется, ничѣмъ не замѣщаясь, капиталъ уменьшается. Если же она не только замѣщается, но употребляется такимъ образомъ, что приноситъ нѣкоторый излишекъ, то этотъ излишекъ и составляетъ новый капиталъ. Единственный способъ увеличить капиталъ, это—воздержаніе отъ уничтоженія или непосредственнаго потребленія продукта. Чѣмъ больше наличная сумма капитала, тѣмъ легче и для отдѣльнаго индивида,

и для всего общества, сдѣлать этотъ выборъ. Поэтому, ростъ капитала зависитъ, въ конечномъ счетѣ, отъ роста просвѣщенія. Тамъ, гдѣ наука даетъ человѣку растущее господство надъ природой, проблема производства рѣшается путемъ разумнаго подбора того, въ чемъ общество нуждается для образованія постоянно растущаго излишка богатства.

140. Природа и вліяніе капитала.

Капиталъ, въ качествѣ важнаго соціальнаго фактора, является въ настоящее время промышленнымъ капиталомъ. Наша эпоха называется капиталистической не потому, что въ прежнее время не было капитала, а потому, что промышленность въ настоящее время проникнута насквозь капиталистическимъ духомъ. Незначительный капиталъ, составившійся изъ соотвѣтственно малыхъ излишковъ, вкладывался въ производство почти съ самаго начала цивилизаціи. Земледѣльческія и коммерческія предпріятія древности давали мѣсто и крупному капиталу. Но экономическія условія, создавшія рабство и ремесла, представляли собою плохую почву для примѣненія въ промышленности крупнаго капитала; съ уменьшеніемъ прибыльности рабства и съ постепеннымъ сокращеніемъ торговыхъ границъ, какъ это было въ послѣдніе годы Римской имперіи, роль самого капитала все болѣе и болѣе уменьшалась, пока не рухнула вся экономическая и политическая постройка.

Послѣ многихъ столѣтій капиталъ былъ опять накопленъ, сначала изъ доходовъ, доставлявшихся средневѣковымъ земледѣліемъ, а затѣмъ болѣе сильнымъ темпомъ, изъ прибылей новой торговли. Открытіе мірового рынка въ XVIII столѣтіи сдѣлало возможнымъ примѣненіе этого излишка къ индустріи. Съ этого момента начинается быстрый ростъ капитала, столь характерный для нашего времени. Теперь впервые обнаруживается дѣйствительная производительная сила капитала. Поверхность земли представляетъ собою ограниченную площадь; торговля, основанная на земледѣліи и продуктахъ ручного труда, никогда не можетъ перейти за опредѣленные точно ограниченные предѣлы. Но увеличеніе количества товаровъ, въ цѣнности которыхъ сырой матеріалъ участвуетъ въ качествѣ незначительнаго фактора, ограничено лишь нашимъ неумѣніемъ раскрыть тайны природы. Современная наука, современная техника и капиталъ даютъ намъ возможность изслѣдовать сокровеннѣйшіе уголки этого невѣдомаго міра и сдѣлать его достояніемъ промышленности.

Современный капиталъ является, прежде всего, промышленнымъ капиталомъ; а такъ какъ фабрика представляетъ собою основной типъ современной индустріи, то и капиталистическая система можетъ быть названа фабричной системой. Существуетъ, правда, и капиталистическое земледѣліе, но отличительныя черты его заимствованы отъ капиталистической индустріи. Промышленный капиталъ можетъ быть взятъ нами какъ типъ.

Фабричную систему называютъ иногда и машинной системой. Это не совсѣмъ точно. Напримѣръ, въ современной химической фабрикѣ можетъ быть очень мало машинъ или же онѣ могутъ вовсе отсутствовать. Но что характеризуетъ всякую фабрику, это наличность въ той или иной формѣ автоматическаго дѣйствія, замѣняющаго ручной трудъ; при этомъ безразлично, производится ли это автоматическое дѣйствіе силами природы, реагирующими непосредственно на сырой матеріалъ, или же косвенно, черезъ посредство машины. Однако, для всѣхъ практическихъ надобностей мы можемъ разсматривать машину, какъ типъ.

Промышленный капиталъ, понимаемый въ этомъ смыслѣ, раскрываетъ передъ нами три характерныя стороны производства: массовый характеръ, однообразіе и замѣщаемость продуктовъ.

1) Капиталъ становится прибыльнымъ лишь при массовомъ производствѣ. Замѣна ручного труда машиннымъ влечетъ за собою столь сильное увеличеніе сбыта, что продуктъ долженъ отнынѣ продаваться en masse. Хлопчатобумажная ткань, разумѣется, поступитъ въ концѣ концовъ къ потребителю, но фабрикантъ долженъ считаться прежде всего съ оптовымъ торговцемъ, забирающимъ весь продуктъ рабочаго дня, недѣли или сезона. Даже и въ томъ случаѣ, когда фабрикантъ самъ продаетъ свои товары въ розницу, какъ это дѣлаетъ табачный трёстъ или нѣкоторые сапожные фабриканты, онъ долженъ располагать достаточнымъ количествомъ лавокъ для сбыта своихъ продуктовъ.

2) Промышленный капиталъ предполагаетъ единообразіе производства. Ручной трудъ даетъ полную свободу индивидуальности производителя; каждая пара сапогъ, изготовляемыхъ сапожникомъ, можетъ отличаться въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ отъ предшествующей пары, и на этомъ основаніи цѣниться иначе. Машина, напротивъ того, даетъ одни и тѣ же продукты изо дня въ день; выгоды спеціализаціи и коопераціи получаются главнымъ образомъ отъ повторенія однихъ и тѣхъ же производственныхъ процессовъ. Продукты изготовляются по опредѣленнымъ типамъ, формамъ и образцамъ (standards). Отсюда

нерѣдко употребляемый терминъ standardisation of industry. Подъ этимъ терминомъ подразумѣвается единообразіе — единообразное повтореніе и производство одного и того же типа. Какъ бы ни была велика изобрѣтательность въ дѣлѣ дифференціаціи машинъ, результатомъ ея явилось лишь скромное увеличеніе количества типовъ и незначительная дифференціація отдѣльныхъ продуктовъ въ предѣлахъ одного и того же типа. Существуютъ, конечно, различные сорта шляпъ и ключей, но каждая шляпа Нокса совершенно похожа на другую шляпу той же фирмы, и каждый ключъ Ейля ничѣмъ не отличается отъ сотней тысячъ ключей той же фабрики.

3) Промышленный капиталъ создаетъ еще одну характерную сторону современнаго производства. При капиталистическомъ раздѣленіи труда всѣ сложные предметы составляются изъ мелкихъ частей, вырабатываемыхъ отдѣльно. Вслѣдствіе единообразія производства всѣ однородныя части продукта, вырабатываемыя въ одномъ и томъ же отдѣленіи фабрики, совершенно похожи одна на другую и могутъ замѣщать одна другую. Если въ велосипедѣ или локомотивѣ сломается какая-либо часть, она можетъ быть сразу же и съ минимальными издержками замѣнена другой такой же частью, уже готовой. Эта система заготовленія въ большомъ числѣ отдѣльныхъ машинныхъ частей примѣняется въ настоящее время даже къ такимъ постройкамъ, какъ мосты и колоссальные пароходы. Указанное ствойство прямо вытекаетъ изъ единообразія и массоваго характера производства [1]).

Эти характеристическія особенности производства особенно ярко выдвигаютъ глубокое соціальное вліяніе капитала. Современная жизнь приноситъ съ собою все большее и большее единообразіе. Мы одинаково одѣваемся, одинаково говоримъ, одинаково ѣдимъ, одинаково мыслимъ. Благодаря капиталу, мы становимся гражданами міра. Старые предразсудки разрушаются на каждомъ шагу. Уменьшаются религіозныя и расовыя антипатіи. Стираются мѣстныя и даже національныя границы. Но рядомъ съ этимъ прогрессомъ вырисовывается и опасность. Нивеллирующая тенденція несомнѣнна, но если отнестись къ ней недостаточно серьезно, она можетъ повлечь за собою скорѣе упадокъ, чѣмъ подъемъ. Единообразіе, конечно, слѣдуетъ предпочесть эксцентричности и фантазерству, но съ единообразіемъ

---

[1]) Детальный разборъ этой системы читатель найдетъ въ Tenth Census Report on Power and Machinery профессора Троубриджа, классифицирующаго отдѣльныя части машинъ по производимому ими сдавливанію, разрѣзыванію, обрѣзыванію, чеканкѣ, шлифовкѣ и распилкѣ.

посредственности мы не можемъ мириться. Истинная надежда и сила фабричной системы состоятъ въ томъ, что благодаря уменьшенію издержекъ производства и увеличенію излишка, приходящагося на долю индивида, промышленный капиталъ дастъ послѣднему возможность посвятить этотъ излишекъ на осуществленіе высшихъ задачъ, характеризующихъ человѣческій прогрессъ.

141. Помѣщеніе капитала.

Когда мы говоримъ о помѣщеніи или примѣненіи капитала, мы подразумѣваемъ подъ этимъ, въ конечномъ счетѣ, утилизацію конкретныхъ благъ, составляющихъ капиталъ. Эти конкретныя блага (орудія труда, машины) употребляются опытнымъ предпринимателемъ лишь до тѣхъ поръ, пока они доставляютъ максимальную доходность; какъ только изобрѣтается что-либо новое, обѣщающее большій доходъ, оно замѣняетъ собою устарѣвшее орудіе. Важнѣйшей чертой судебнаго процесса, имѣвшаго мѣсто нѣсколько лѣтъ тому назадъ между королями желѣзодѣлательной промышленности, Карнеджи и Фрикомъ, было обнаруженіе того, съ какой готовностью первый изъ нихъ выбрасывалъ почти новыя машины, стоившія милліоны, лишь только изобрѣтались другія машины, болѣе усовершенствованныя Кажущееся разрушеніе капитала было въ дѣйствительности ростомъ его, одинаково выгоднымъ какъ для производителя, такъ и для общества. Всякое физическое помѣщеніе капитала — это примѣненіе новыхъ приспособленій на мѣсто старыхъ. Вовсе нѣтъ необходимости, чтобы прежнія орудія дѣйствительно износились; достаточно, если онѣ утеряютъ свою относительную производительность.

При современныхъ коммерческихъ условіяхъ капиталъ вкладывается въ предпріятіе не непосредственно, а подъ видомъ финансовой операціи, благодаря которой капиталъ въ концѣ концовъ получаетъ опредѣленное приложеніе. Капиталъ затрачивается на покупку процентныхъ бумагъ, съ тѣмъ, чтобы впослѣдствіи превратиться въ конкретныя блага. Въ этомъ кроется все значеніе современныхъ акціонерныхъ обществъ. Воплощаясь въ акціяхъ, капиталъ становится подвижнымъ и активнымъ. Когда на биржѣ появляются новыя промышленныя акціи и во главѣ дѣла стоятъ честные и способные финансисты, то это значитъ, что сумма, реализованная отъ выпуска акцій, пойдетъ на устройство фабрики или завода, т. е. приметъ форму реализованной возможности самовозрастанія. Функція инициа-

тора предпріятія, банкира и синдиката, выпустившаго акціи, въ корнѣ своемъ законна и производительна. Если мы признаемъ желательнымъ физическое помѣщеніе капитала, то мы должны признать производительнымъ и весь финансовый аппаратъ, при помощи котораго достигается эта цѣль. Достать необходимыя деньги на возможно болѣе выгодныхъ условіяхъ требуетъ иногда значительно больше таланта, чѣмъ изготовить законченный продуктъ съ наименьшими издержками производства. Какъ акціонеры, такъ и потребители могутъ въ концѣ концовъ получить больше выгоды отъ успѣшной финансовой операціи, чѣмъ отъ наилучшаго техническаго руководства предпріятіемъ. Правда, распоряжаясь громадными массами капитала, современные финансисты могутъ пользоваться этими капиталами для незаконныхъ цѣлей, но эти злоупотребленія не могутъ затемнять по существу производительный характеръ услугъ, оказываемыхъ финансистами, въ качествѣ посредниковъ между финансовымъ и промышленнымъ капиталомъ.

Такъ какъ владѣніе конкретными капиталами все чаще принимаетъ форму владѣнія процентными бумагами, то послѣднія пріобрѣтаютъ все большее и большее значеніе. Технически онѣ раздѣляются на акціи и облигаціи. Извѣстныя количества акцій представляютъ собою пропорціональную часть владѣнія акціонернымъ имуществомъ или капиталами. Когда нѣтъ облигацій, вся прибыль распредѣляется между акціями. Иногда акціи раздѣляются на привилегированныя и обыкновенныя: если предпріятіе даетъ дивиденды, они постепенно накопляются и впослѣдствіи выплачиваются владѣльцамъ привилегированныхъ акцій раньше, чѣмъ владѣльцамъ обыкновенныхъ акцій. Противоположностью акціи является облигація. Собственность компаніи закладывается держателямъ облигацій, которые получаютъ на нихъ проценты, вплоть до момента полнаго погашенія. Если проценты не выплачиваются, заложенное имущество можетъ быть продано для покрытія долга. Въ Англіи, гдѣ облигаціями не пользуются, мѣсто ихъ занимаютъ долговыя обязательства, отличіе которыхъ состоитъ въ томъ, что держатель долгового обязательства имѣетъ право, въ случаѣ неплатежа, только на опредѣленную часть акціонернаго имущества. Тамъ, гдѣ проценты по облигаціямъ получаются изъ доходовъ даннаго имущества, облигаціи называются подоходными (income bond). Иногда облигаціи могутъ быть превращены въ акціи; отсюда ихъ названіе обратимыхъ облигацій. Когда меньшія акціонерныя общества поглощаются бо̀льшими или когда акціонерное общество хочетъ избѣжать заклада своего имущества, первоначальныя облигаціи

помѣщаются въ трёстъ и дѣлается новый выпускъ бумагъ подъ именемъ двойныхъ трёстовыхъ обязательствъ. Хотя выпускъ подобныхъ бумагъ технически и не является закладомъ недвижимости, фактически онъ является таковымъ, такъ какъ всегда можно подать ко взысканію облигаціи, на основаніи которыхъ сдѣланъ указанный выпускъ.

Съ юридической точки зрѣнія, акція представляетъ собою право собственности на предпріятіе, а облигація — право на полученіе опредѣленнаго процента съ этого предпріятія. Въ дѣйствительности, однако, благодаря условіямъ современнаго финансоваго развитія, когда первоначальные расходы на предпріятіе часто покрываются суммами, получаемыми отъ реализаціи облигацій, акція сдѣлалась предметомъ спекулятивныхъ интересовъ, тогда какъ облигація представляетъ собою дѣйствительную собственность. Эта противоположность между экономическимъ и юридическимъ значеніемъ одного и того же фактора особенно ярко сказывается въ желѣзнодорожномъ дѣлѣ; не менѣе замѣтна она и въ другихъ промышленныхъ предпріятіяхъ. Въ результатѣ этого нерѣдко развивается антагонизмъ интересовъ не только между держателями облигацій и акцій, но и между массой вкладчиковъ и правленіемъ компаніи. Въ нѣкоторыхъ штатахъ выпускъ облигацій не долженъ превышать извѣстной части акціонернаго капитала или собственности компаніи или же онъ долженъ быть ограниченъ какимъ-нибудь другимъ образомъ; въ другихъ случаяхъ держатели облигацій получаютъ право голоса на общихъ собраніяхъ акціонеровъ; въ нѣкоторыхъ случаяхъ, наконецъ, введенъ принципъ представительства отъ меньшинства для охраны интересовъ акціонеровъ. Англійскій законъ 1900 г. и недавно изданный законъ въ штатѣ Массачузетсъ представляютъ собою, пожалуй, наиболѣе образцовые примѣры англо-саксонскаго законодательства для охраны противорѣчивыхъ интересовъ различныхъ группъ вкладчиковъ.

Методы наиболѣе выгоднаго помѣщенія капиталовъ въ крупныхъ акціонерныхъ компаніяхъ пріобрѣли настолько выдающееся значеніе, что сдѣлалось почти необходимымъ выдѣлить ихъ въ особую отрасль, извѣстную подъ названіемъ банковаго дѣла. Оно включаетъ въ себя дисконтированіе, выпускъ, куплю и продажу процентныхъ бумагъ, обезпеченіе долговыхъ обязательствъ, накопленіе прибыли и резервнаго капитала и т. д. Въ исчерпывающемъ трудѣ по политической экономіи все это требовало бы детальнаго обсужденія. Здѣсь же достаточно лишь упомянуть объ этихъ категоріяхъ. Надлежащее помѣщеніе

капитала касается не одного только вкладчика. По существу, вкладчикъ долженъ быть разсматриваемъ какъ орудіе, при помощи котораго общество, какъ цѣлое, увеличиваетъ запасъ своего капитала и вытекающую отсюда власть надъ природой. Въ противоположность безпечному спекулянту, вкладчикъ капитала является столь же дѣйствительнымъ агентомъ общества, какъ и частный производитель. Какъ тотъ, такъ и другой могутъ думать, что они защищаютъ только свои личные интересы; въ дѣйствительности же, они, вообще говоря, служатъ и общимъ интересамъ. Если производитель изготовляетъ нѣчто такое, въ чемъ общество дѣйствительно нуждается, онъ дѣлаетъ полезное дѣло какъ для общества, такъ и для себя; если вкладчикъ разумно примѣняетъ свой капиталъ, онъ избавляетъ общество отъ риска, связаннаго съ ложно направленной энергіей.

Надлежащее финансовое руководство капиталомъ, какъ фондомъ, столь же важно, какъ и надлежащее примѣненіе индивидуальныхъ конкретныхъ капиталовъ къ индустріи, торговлѣ или земледѣлію. Благосостояніе всѣхъ классовъ общества зависитъ въ значительной степени отъ правильнаго помѣщенія капиталовъ.

ГЛАВА XXII.

Концентрація производства.

142. Литература.

W. Z. Ripley (ed.), Trusts, Pools and Corporations (1905); J. W. Jenks, The Trust Problem (1900); R. T. Ely, Monopolies and Trusts (1900); H. W. Macrosty, Trusts and the State (1901); J. Moody, The Truth abont the Trusts (1904); F. I. Nolan, Combinations, Trusts and Monopolies (1904); J. E. Le Rossignol, Monopolies, Past and Present (1901); J. B. Clark, Control of Trusts (1901); A. Marshall, Principles of Economics (1898), кн. IV, гл. X, XI; E. S. Meade, Trust Finance (1903), гл. III; Chicago Conference on Trusts (1899); United States Twelfth Census, VII Summary and Analysis of Results (1900); United States Industrial Commission, Report, I, II, XVIII, XIX, 595—722; Ida Tarbell, History of the Standard Oil Company (2 vols., 1904); J. A. Wilgus, Study of the United States Steel Corporation (1901); S. Sherwood, Function of the Undertaker (Yale Rev., 1898); H. R. Mussey, Combination in the Mining Industry (Columbia Studies, XXIII, 1905); W. E. Belcher, Industrial Pooling Agreements (Quart. Jour. Econ., XIX, 1905); H. W. Quaintance, Influence of Farm Machinery on Production and Labor (Amer. Econ. Assoc. Publications, 3 d. series, V, 1904); Trusts

and Trade Combinations in Europe (United States Consular Reports, 1900). F. Walker, Monopolistic Combinations in the German Coal Industry (Am. Econ. Assoc. Publications, 3-d. series, V, 1904) и The Law concerning Monopolistic Combinations in Continental Europe (Pol. Sci. Quart., XX, 1905).

143. Значеніе концентраціи.

Въ извѣстномъ смыслѣ, какъ мы уже видѣли (§ 121), предпринимательство (enterprise) представляетъ собою родъ труда. Въ дѣйствительности, однако, оно означаетъ собою лишь тотъ родъ труда, который выполняется совершенно независимо, въ противоположность труду за условленное жалованіе. Строго говоря, предпринимательство не тождественно съ управленіемъ, такъ какъ директоръ предпріятія можетъ быть нанятъ за опредѣленное жалованіе. Предпринимательство—это управленіе плюсъ рискъ; оно предполагаетъ независимое руководство предпріятіемъ со всѣми шансами на успѣхъ и раззореніе. Выше мы уже разсматривали историческія формы предпринимательства (глава VI); въ настоящее время самой выдающейся чертой предпринимательства является тенденція къ концентраціи. Такимъ образомъ изученіе современнаго промышленнаго предпринимательства сводится въ дѣйствительности къ изученію процесса концентраціи.

Приступая къ проблемѣ концентраціи, мы должны различать концентрацію богатства, концентрацію производства и монополію производства. Концентрація богатства представляетъ по существу своему явленіе личнаго характера, такъ какъ богатства могутъ быть почерпаемы изъ независимыхъ и сравнительно незначительныхъ источниковъ. Богатый лендлордъ можетъ владѣть большимъ количествомъ незначительныхъ земельныхъ участковъ; крупный капиталистъ можетъ получать свои доходы отъ многихъ вкладовъ въ незначительныя предпріятія. Концентрація производства, напротивъ того, означаетъ или то, что сами промышленныя предпріятія, фермы или фабрики, увеличиваются въ своемъ размѣрѣ, или то, что они комбинируются съ другими предпріятіями подъ общимъ, болѣе или менѣе централизованнымъ руководствомъ; такъ обстоитъ дѣло съ предпріятіями, технически раздѣленными, но подлежащими одному и тому же финансовому контролю. Тамъ, гдѣ факторы производства находятся въ однѣхъ рукахъ, концентрированное производство означаетъ концентрированное богатство; тамъ, гдѣ промышленное предпріятіе принимаетъ форму акціонерной компаніи, концентрированное производство вполнѣ совмѣстимо съ раздробленіемъ богатства между многими держателями акцій.

Концентрація производства еще не означаетъ необходимо монополіи производства. Размѣръ предпріятій можетъ увеличиться, но между ними все еще можетъ существовать соперничество. Крупно-капиталистическія фермы, универсальные магазины и богатыя акціонерныя предпріятія, являя собою примѣръ несомнѣнной концентраціи производства, могутъ въ то же время сильно конкурировать между собою. О дѣйствительной монополіи производства можно говорить лишь тогда, когда концентрація достигла такого развитія, при которомъ отдѣльное предпріятіе, поставляющее значительную часть всего сбыта, фактически устанавливаетъ цѣны совершенно самостоятельно. И въ этомъ случаѣ также возможна техническая конкуренція, но эта конкуренція будетъ недѣйствительной.

Концентрація производства можетъ касаться одного изъ трехъ факторовъ—труда, земли и капитала.

1) Концентрація труда, взятая сама по себѣ, не играетъ особенной роли. Послѣ того, какъ уже достигнутъ извѣстный низкій предѣлъ коопераціи, увеличеніе прибыльности предпріятія зависитъ отъ пріобрѣтенія бо́льшаго количества земли и утилизаціи бо́льшихъ капиталовъ. Недостаточно увеличить заработную плату, нужно еще найти мѣсто для сбыта. Для всего этого нуженъ капиталъ. Концентрація труда зависитъ, такимъ образомъ, отъ концентраціи земли и капитала.

2) Концентрація земли измѣняется въ зависимости отъ рода земли. Что касается пастбищныхъ и пахотныхъ земель, то здѣсь, какъ увидимъ ниже (§ 145), современныя экономическія силы не благопріятствуютъ концентраціи; поскольку она существуетъ, она покоится на примѣненіи капитала къ землѣ. Что касается лѣсовъ и земель съ минеральными залежами, то, наблюдая здѣсь тенденцію къ концентраціи, мы часто видимъ, что продуктъ (напр. желѣзо, уголь и мѣдь) составляетъ важный сырой матеріалъ для родственныхъ отраслей индустріи, и что концентрація земли является результатомъ концентраціи индустріи. Наконецъ, въ городахъ цѣны земель нисколько не зависятъ отъ того, составляютъ ли эти земли крупные или же мелкіе участки. Такимъ образомъ, если для распредѣленія концентрація земли и имѣетъ еще, пожалуй, нѣкоторое значеніе, то какъ факторъ производства она или не существуетъ, или играетъ незначительную роль или же зависитъ отъ концентраціи капитала.

3) Итакъ, концентрація производства сводится къ концентраціи капитала, какъ доминирующей силы. Но и концентрація капитала, въ свою очередь, распадается на двѣ категоріи—на концентрацію крупнаго производства въ болѣе узкомъ смыслѣ и на капиталистическую консолида-

цію и интеграцію въ болѣе широкомъ смыслѣ. Крупное производство является результатомъ измѣненій, непосредственно внесенныхъ современными машинами. Капиталистическая консолидація и интеграція являются результатомъ болѣе важныхъ измѣненій, вызванныхъ примѣненіемъ крупныхъ массъ финансоваго капитала къ промышленности и торговлѣ. Каждая изъ этихъ категорій должна быть разсмотрѣна нами отдѣльно.

144. Крупное производство.

Крупное производство можетъ быть названо также концентраціей занятаго въ производствѣ капитала и труда. Это означаетъ, что коммерческое предпріятіе,—будь то фабрика, торговое дѣло или ферма—употребляетъ большое количество капитала, и въ нѣкоторыхъ случаяхъ, какъ послѣдствіе этого, большое количество труда и земли Для иллюстраціи обыкновенно сопоставляютъ современную фабрику съ мастерской или ремесленной системой прежняго времени. Изолированные примѣры крупно-промышленнаго производства можно найти и въ минувшіе вѣка; но только съ появленіемъ машинъ это производство перестало быть исключеніемъ и сдѣлалось типичнымъ. Зародившись въ англійской текстильной индустріи въ концѣ XVIII столѣтія, оно быстро распространилось на важнѣйшія отрасли, хотя и въ настоящее время продолжаютъ еще существовать отдѣльныя производства, въ которыхъ ведется неравная борьба между домашней и фабричной системами. На европейскомъ континентѣ этотъ переходъ совершился нѣсколько позже, а въ Германіи такъ-называемое мелкое производство все еще играетъ значительную роль. Что касается Соединенныхъ Штатовъ, то хотя крупное производство въ текстильной промышленности началось послѣ войны 1812 г., переходъ отъ ручныхъ методовъ къ машиннымъ пріобрѣлъ нѣкоторое значеніе лишь послѣ 1850 г., а тенденція къ концентраціи сдѣлалась особенно замѣтной только послѣ междоусобной войны.

Различіе между мелкимъ и крупнымъ производствомъ не вполнѣ покрывается различіемъ между ручными и фабричными методами. Строительныя работы обыкновенно относятся къ первой категоріи, хотя онѣ ведутся весьма часто въ крупномъ масштабѣ. Съ другой стороны, и фабрики бываютъ иногда весьма малыхъ размѣровъ. Изъ 512.254 предпріятій, о которыхъ имѣются данныя въ XII переписи Соединенныхъ Штатовъ, въ 215.814 господствуетъ ручное производство. Въ 32.382 предпріятіяхъ было занято отъ 5 до 20 рабочихъ,

а въ 7.773—свыше 20 раб. Съ другой стороны, изъ общаго числа предпріятій (296.440) приблизительно въ одной седьмой части (41.687) хозяинъ предпріятія является единственнымъ его рабочимъ, а въ половинѣ остальныхъ предпріятій (125.890) число занятыхъ рабочихъ ниже 5. Несмотря на это, мы вправѣ считать, что крупное производство является въ дѣйствительности результатомъ фабричной системы съ ея машинной работой, массовымъ производствомъ и общей нивеллировкой. Въ большинствѣ отраслей, гдѣ преобладаетъ ручной трудъ (напр. плотничество, портняжное и сапожное дѣло на заказъ и т. п.), мы имѣемъ дѣло съ мелкимъ производствомъ, тогда какъ строительное дѣло, составляющее главное исключеніе изъ вышеустановленнаго положенія, въ дѣйствительности, благодаря примѣненію машинъ, закупкѣ сырого матеріала en masse и употребленію большихъ капиталовъ и большого числа рабочихъ, стоитъ въ настоящее время ближе къ фабричной системѣ. Несмотря на то, что и теперь продолжаютъ еще основываться многія мелкія фабрики, общая тенденція несомнѣнно направлена въ сторону увеличенія размѣровъ промышленныхъ предпріятій.

Въ Соединенныхъ Штатахъ максимальное число промышленныхъ предпріятій во многихъ отрасляхъ было достигнуто въ 1870 г. Начиная съ этого времени число предпріятій въ нѣкоторыхъ случаяхъ фактически уменьшилось, тогда какъ средній вложенный въ предпріятіе капиталъ, число занятыхъ рабочихъ и цѣнность продуктовъ, приходящихся на одно предпріятіе, во всѣхъ случаяхъ постоянно возрастало. Громадный ростъ крупнаго производства ярко иллюстрируется слѣдующей таблицей:

ПРОИЗВОДСТВА.	Число предпріятій.		Капиталъ.		Въ средн. на 1 предпріятіе			
					Число рабочихъ.		Цѣнность произведенныхъ продуктовъ.	
	1870	1900	1870	1900	1870	1900	1870	1900
			долларовъ.				долларовъ.	
Желѣзо и сталь	726	668	161.523	858.371	103	133	274.878	1.203.545
Земледѣл. орудія	2.076	715	16.780	220.571	12	65	25.080	141.549
Ковры и одѣяла	215	133	58.329	334.205	56	214	101.217	362.349
Шерстян. матеріи	2.891	1.035	34.184	120.180	28	67	53.755	114.425
Кожа	7.569	1.306	8.076	131.214	5	40	20.774	156.231

Методъ среднихъ цифръ недостаточно ясно показываетъ дѣйствительное значеніе совершившейся перемѣны, такъ какъ эти цифры касаются какъ мелкихъ, такъ и крупныхъ предпріятій. Но если для доказательства концентраціи мы возьмемъ числа занятыхъ рабочихъ, то окажется, что немного болѣе 8 проц. всѣхъ доставившихъ отчеты фабрикъ занимаютъ около 75 проц. всего числа рабочихъ. На одномъ желѣзодѣлательномъ и сталелитейномъ заводѣ въ Охайо работаетъ 7.477 рабочихъ; на хлопчатобумажной фабрикѣ въ Нью-Хемширѣ—7.268 рабочихъ; на фабрикѣ земледѣльческихъ орудій въ Иллинойсѣ 6.728 рабочихъ; на электрической станціи въ Пенсильваніи—6.318 рабочихъ. Кромѣ того, какъ это видно изъ предыдущей таблицы, капиталъ и цѣнность продукта возрастаютъ значительно быстрѣе, чѣмъ число занятыхъ рабочихъ. Директоръ одной изъ сталелитейныхъ компаній въ Питсбургѣ заявилъ недавно, что для постройки, оборудованія и устройства сталелитейнаго завода необходимъ капиталъ въ размѣрѣ отъ двадцати до тридцати милліоновъ долларовъ.

145. Крупное земледѣліе.

Тамъ гдѣ земледѣліе зависитъ главнымъ образомъ отъ труда самого фермера, работающаго при помощи сравнительно примитивныхъ орудій, предѣльный размѣръ фермы, при которомъ она даетъ прибыль, достигается очень скоро. Въ средніе вѣка, даже при общинномъ хозяйствѣ, размѣры частныхъ владѣній ограничивались преобладаніемъ трехпольной системы. Въ болѣе позднее время мы находимъ или мелкіе участки европейскаго крестьянина-собственника или болѣе крупные участки дѣвственной земли первыхъ американскихъ фермеровъ.

Крупное земледѣліе становится возможнымъ лишь тогда, когда начинаютъ примѣняться капиталистическіе методы. Въ прежнее время носителемъ этихъ методовъ было рабство: такъ было, напримѣръ, въ латифундіяхъ позднѣйшаго республиканскаго Рима и на плантаціяхъ южныхъ штатовъ Америки до междоусобной войны. Но рабъ былъ во всѣхъ отношеніяхъ разновидностью капитала или машины—хотя бы и машины-человѣка. Когда рабство исчезло, наступила эра мелкаго землевладѣнія; и тамъ, гдѣ въ настоящее время наблюдается тенденція къ крупному сельскому хозяйству, она вызвана въ значительной мѣрѣ примѣненіемъ промышленнаго капитала въ формѣ земледѣльческихъ машинъ и капиталистическихъ методовъ транспорта.

Родина земледѣльческихъ машинъ—это Соединенные Штаты. Онѣ появились нѣсколько позже, чѣмъ машины въ другихъ болѣе важныхъ отрасляхъ промышленности. Машина Уитнея для очищенія хлопка отъ сѣмянъ и чугунный плугъ Ньюбольда были изобрѣтены еще въ концѣ восемнадцатаго вѣка; несмотря на это, широкое примѣненіе сельско-хозяйственныхъ машинъ началось только со времени междоусобной войны. Ростъ производства сельско-хозяйственныхъ машинъ въ Соединенныхъ Штатахъ виденъ изъ слѣдующихъ цифръ. Было произведено сельско-хозяйственныхъ машинъ на сумму:

въ 1850 г.	6.842.611	долларовъ.
» 1860 »	20.831.904	»
» 1890 »	81.271.651	»
» 1900 »	101.207.428	»

На крупныхъ фермахъ дальняго запада Америки локомобили въ пятьдесятъ лошадиныхъ силъ употребляются въ настоящее время для приведенія въ движеніе цѣлой системы громадныхъ плуговъ, боронъ и сѣялокъ; во время урожая тѣ же машины приводятъ въ движеніе автоматическія грабли и молотилки. Въ центральныхъ штатахъ мы встрѣчаемъ усовершенствованныя сѣялки, паровые плуги, паровыя машины для отдѣленія отрубей и мякины, жатвенныя машины, машины для засѣванія картофеля и распашки поля подъ картофель, машины для равномѣрнаго распредѣленія удобренія, рѣзальныя машины, машины для устройства канавъ—мы приводимъ здѣсь только нѣкоторыя новѣйшія машины. Экономія труда, громадный ростъ производительности и уменьшеніе издержекъ производства въ значительной степени объясняютъ, почему продукты американскаго земледѣлія являются столь серьезными конкурентами на европейскомъ рынкѣ, несмотря на громадное разстояніе, отдѣляющее ихъ отъ Европы.

Вліяніе машинъ на повышеніе заработной платы, сокращеніе рабочаго дня, смягченіе тяжестей женскаго и дѣтскаго труда и повышеніе жизненнаго уровня какъ самого фермера, такъ и занятыхъ у него рабочихъ, представляютъ собою общепризнанный фактъ, не нуждающійся ни въ статистическихъ доказательствахъ, ни въ поясненіяхъ. Насъ интересуетъ здѣсь только вліяніе указанныхъ факторовъ на увеличеніе размѣра хозяйствъ.

Очевидно, что дорогія машины, разсматриваемыя сами по себѣ, становятся прибыльными только тогда, когда онѣ примѣняются къ большимъ участкамъ земли. Это явствуетъ изъ слѣдующей таблицы,

въ которой указывается среднее число акровъ улучшенной земли, приходящейся на одну ферму.

	1850	1860	1870	1880	1890	1900
Соединенные Штаты . . .	78,0	79,8	71,0	71,0	78,3	72,3
Сѣверно-Атлантич. раіонъ .	69,3	69,0	68,3	66,6	64,3	57,4
Южно-Атлантич. » .	120,9	115,6	80,7	56,1	55,6	47,9
Сѣверо-Центральный » .	61,0	67,7	69,7	80,6	95,8	101,2
Южно-Центральный » .	82,6	89,7	60,8	56,2	61,0	48,3
Западный » .	51,8	106,4	168,1	185,9	157,8	111,8

Въ Сѣверно-Центральномъ раіонѣ, въ этомъ главномъ центрѣ земледѣльческихъ машинъ, увеличеніе довольно значительно. Среднее же для всѣхъ Соединенныхъ Штатовъ понижается по двумъ причинамъ. Во-первыхъ, въ южныхъ штатахъ машины (исключая машины для очищенія хлопка отъ сѣмянъ) почти не примѣнялись до сихъ поръ, а прежнія плантаціи съ рабскимъ трудомъ сошли со сцены. Во-вторыхъ,—и это самое важное—цѣнность земли имѣетъ тенденцію повышаться вмѣстѣ съ ростомъ общаго благосостоянія. Такимъ образомъ, опредѣленный капиталъ представляетъ собою постоянно уменьшающееся количество земли; становится выгоднѣе примѣнять больше труда и меньше машинъ къ малымъ участкамъ земли, чѣмъ мало труда и больше машинъ къ крупнымъ участкамъ. Здѣсь наблюдается тенденція скорѣе къ интенсивному, чѣмъ къ экстенсивному земледѣлію. Дѣйствительный характеръ сельскаго хозяйства зависитъ отъ двухъ силъ—отъ роста производительности машиннаго труда и отъ повышенія цѣнъ на землю.

Слѣдующая таблица указываетъ средній размѣръ фермы въ акрахъ:

	1850	1860	1870	1880	1890	1900
Соединенные Штаты . . .	202,6	199,2	153,3	133,7	136,5	146,6
Сѣверно-Атлантич. раіонъ .	112,6	108,1	104,3	97,7	95,3	96,5
Южно-Атлантич. » .	376,4	352,8	241,1	157,4	133,6	108,4
Сѣверо-Центральный » .	143,3	139,7	123,7	121,9	133,4	144,5
Южно-Центральный » .	291,0	321,3	194,4	150,6	144,0	155,4
Западный » .	694,9	366,9	336,4	312,9	324,1	386,1

Изъ таблицы видно, что до 1880 г. размѣры фермы уменьшались. Начиная съ 1880 г., со времени введенія машиннаго производства въ крупномъ масштабѣ, въ Сѣверо-Атлантическомъ и Южно-Централь-

номъ раіонахъ повышательныя и понижательныя тенденціи почти уравновѣсились, тогда какъ въ Южно-Атлантическомъ раіонѣ прогрессировала указанная выше понижательная тенденція; правда, за послѣднія нѣсколько лѣтъ замѣчается какъ будто новое незначительное движеніе въ пользу такъ-называемой плантаціонной системы или крупныхъ фермъ съ большимъ количествомъ рабочихъ негровъ. Въ Сѣверо-Центральномъ и Западномъ раіонахъ увеличилось не только примѣненіе машинъ, но и средніе размѣры фермы, благодаря открытію громадныхъ пространствъ пастбищныхъ земель. Благодаря росту земельныхъ цѣнъ, размѣры фермъ на Востокѣ могутъ скоро сравняться съ ихъ размѣрами на Западѣ. Въ 1900 г. свыше 82% всѣхъ фермъ не превышали своимъ размѣромъ 175 акровъ. Тенденція, проявляемая мелкими фермами въ смыслѣ увеличенія ихъ размѣровъ, видна изъ слѣдующей таблицы (въ процентахъ):

ГОДЫ.	Ниже 10 акровъ.	10—20.	20—50.	50—100.	100—500.	500—1000.	Свыше 1000 акровъ.
1880 г.	3,5	7,1	19,5	25,8	42,3	1,9	0,7
1890 »	3,3	5,8	19,8	24,6	44,0	1,8	0,7
1900 »	4,7	6,3	21,9	23,8	39,9	1,8	0,8

Аналогичное движеніе наблюдается также въ Западномъ и Сѣверо-Центральномъ раіонахъ, гдѣ, несмотря на незначительный ростъ крупныхъ фермъ, мелкія фермы обнаруживаютъ еще большій ростъ. Такимъ образомъ мы приходимъ къ выводу, что крупное производство, даже въ Соединенныхъ Штатахъ, примѣнимо къ земледѣлію далеко не въ такой степени, какъ къ индустріи, главнымъ образомъ по той причинѣ, что въ земледѣліи вызываемое машинами уменьшеніе издержекъ производства уравновѣшивается ростомъ земельныхъ цѣнъ и соотвѣтственными измѣненіями въ методахъ обработки земли.

146. Консолидація и интеграція производства.

Рука объ руку съ непосредственнымъ вліяніемъ машинъ, надъ увеличеніемъ размѣровъ частныхъ предпріятій работаетъ и другой факторъ—капиталистическое комбинированіе производства. Послѣднее бываетъ двухъ родовъ: во-первыхъ, объединеніе (консолидація) одинаковыхъ предпріятій въ одно крупное цѣлое, напр. объединеніе

отдѣльныхъ пароходныхъ компаній въ International Marine Company (международное общество пароходнаго сообщенія); во-вторыхъ, интеграція разнородныхъ предпріятій, напр. объединеніе столь различныхъ предпріятій, какъ копей, транспортнаго дѣла, фабрикъ и заводовъ, вошедшихъ въ составъ стального трёста (United States Steel Corporation).

Объединеніе капитала пережило нѣсколько фазъ, извѣстныхъ подъ названіемъ соглашеній, картелей и трёстовъ; каждая изъ этихъ группъ, въ свою очередь, распадается на нѣсколько подгруппъ.

1) Самая ранняя форма объединенія капитала—это соглашеніе между независимыми владѣльцами частныхъ предпріятій для установленія уровня цѣнъ. Это—первая естественная попытка увеличить прибыль путемъ ограниченія конкуренціи; она встрѣчается почти съ самаго зарожденія промышленности. Слабыя стороны этого метода бросаются въ глаза: это—отсутствіе сколько-нибудь серьезныхъ принудительныхъ мѣръ, которыя препятствовали бы одной изъ сторонъ, заключившихъ соглашеніе, произвольно понижать цѣны ниже установленной нормы; съ другой стороны, установленіе высокихъ цѣнъ и, какъ результатъ этого, высокихъ прибылей, является слишкомъ большимъ соблазномъ для новыхъ конкурентовъ. Въ американской желѣзнодорожной промышленности этотъ методъ, въ формѣ ли первоначальныхъ тарифныхъ сдѣлокъ, или въ формѣ теперешнихъ соглашеній между директорами отдѣльныхъ желѣзнодорожныхъ компаній, никогда не давалъ сколько-нибудь удовлетворительныхъ результатовъ. Что касается промышленности вообще, то вліяніе этого метода ограничено и сомнительно.

2) Ближайшій шагъ, это—соглашеніе въ цѣляхъ раздѣленія самого рынка: согласно договору, каждое предпріятіе ограничиваетъ свою дѣятельность однимъ опредѣленнымъ райономъ. Этотъ методъ также сопряженъ съ трудностями, исключая тѣхъ случаевъ, когда извѣстная фирма, самая старая въ данномъ мѣстѣ, обладаетъ несомнѣнными преимуществами на основаніи одного факта своего пріоритета. Наиболѣе извѣстными примѣрами могутъ служить американскія компаніи экспрессовъ и французскія желѣзныя дороги, хотя и здѣсь замѣчается конкуренція, на границахъ каждаго района. Однако, раздѣленіе поля дѣятельности является въ большинствѣ случаевъ лишь переходной ступенью къ образованію болѣе тѣснаго союза: такъ было, напримѣръ, съ компаніями газоваго и электрическаго освѣщенія.

3) Третья фаза—это союзы предпринимателей, извѣстные подъ

названіемъ pools и представляющіе собою попытку скорѣе ограниченія сбыта, чѣмъ установленія одинаковыхъ цѣнъ и разграниченія дѣятельности отдѣльныхъ предпріятій по районамъ. Эти союзы носятъ названіе pools (прудокъ, общій резервуаръ) потому, что всѣ заказы суммируются въ общій фондъ, при чемъ каждому члену союза предоставлено производить опредѣленный процентъ продуктовъ [1]). Обыкновенно эти союзы принимаютъ форму денежныхъ pools, при чемъ избыточная или же недостающая сумма выплачивается въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ наличными деньгами. Иногда и самый сбытъ передается отъ одного члена къ другому; такъ обстоитъ дѣло, напримѣръ, въ нѣкоторыхъ желѣзнодорожныхъ союзахъ. Когда это распредѣленіе совершается на основѣ благосклоннаго расположенія къ отдѣльнымъ лицамъ, какъ это дѣлаютъ, напримѣръ, «уравнители» («eveners») въ скотопригонной и маслоосвѣтительной промышленности, выплываютъ нерѣдко очень крупныя злоупотребленія. Равновѣсіе между отдѣльными предпріятіями достигается часто при помощи штрафовъ, налагаемыхъ на излишнее количество произведенныхъ продуктовъ, вмѣсто конфискаціи самихъ этихъ продуктовъ, или вырученныхъ отъ ихъ продажи суммъ. Здѣсь, какъ и въ прежнемъ случаѣ, трудно удержаться отъ соблазна превзойти въ косвенной или открытой формѣ предѣлы, установленные союзомъ, съ цѣлью обезпечить себѣ бо́льшіе барыши или выгадать себѣ большій процентъ производства при ближайшемъ распредѣленіи работъ. Это обстоятельство способствовало распаденію союза водочныхъ фабрикантовъ, владѣльцевъ лѣсопильныхъ заводовъ и многихъ другихъ союзовъ.

4) Иногда союзы предпринимателей совмѣщаютъ въ себѣ обѣ функціи—установленіе одинаковыхъ цѣнъ и распредѣленіе работъ. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ они идутъ еще дальше и, подъ именемъ бюро для продажи продуктовъ или агентствъ, образуютъ четвертую фазу объединенія капиталистовъ. Эти агентства не только опредѣляютъ цѣны и сбытъ продуктовъ, но часто руководятъ всѣми операціями по продажѣ, полученію всѣхъ заказовъ и распредѣленію ихъ по извѣстной пропорціи между отдѣльными членами. Такой характеръ носятъ многіе германскіе картели, хотя въ нѣкоторыхъ случаяхъ они ничѣмъ не отличаются отъ обыкновенныхъ pools, описанныхъ выше. Такой же характеръ носило мичиганское общество добыванія

---

[1]) Не слѣдуетъ смѣшивать промышленный pool съ финансовымъ: послѣдній оперируетъ на биржѣ и ставитъ себѣ спекулятивныя цѣли.

соли и многія французскія «конторы» и «синдикаты». Слабость этого рода союзовъ заключается не только въ ихъ непостоянствѣ, но и въ томъ, что, по крайней мѣрѣ, въ англо-саксонскихъ странахъ, уставы этихъ союзовъ не имѣютъ обязательной силы, такъ какъ противорѣчатъ обычному праву.

5) Пятая стадія капиталистическаго объединенія была достигнута въ 1882 г. при основаніи Standard Oil Company (нефтяной трёстъ); трёстомъ онъ называется потому, что вошедшія въ него предпріятія передали всѣ свои дѣла совѣту уполномоченныхъ или довѣренныхъ лицъ (trustees), получивъ взамѣнъ акціи трёста [1]). За этимъ трёстомъ быстро послѣдовало основаніе водочнаго, сахарнаго и другихъ трёстовъ; вскорѣ однако оказалось, что эта форма объединенія противорѣчитъ существующимъ законамъ. Тогда первоначальные трёсты были распущены, и входившія въ нихъ предпріятія объединились на новой болѣе дѣйствительной основѣ.

6) Шестая форма объединенія капитала — явленіе новѣйшаго времени. Первоначальными членами объединенія являются акціонерныя компаніи, ведущія самостоятельное существованіе. Для образованія трёста основывается новая центральная акціонерная компанія, которая скупаетъ всѣ или по крайней мѣрѣ большинство акцій отдѣльныхъ акціонерныхъ предпріятій. На основѣ доходовъ, получаемыхъ отъ отдѣльныхъ, входящихъ въ составъ трёста компаній, центральная акціонерная компанія выпускаетъ свои бумаги. Благодаря этому, хотя каждое предпріятіе дѣйствуетъ какъ нѣчто самостоятельное, дѣйствительное руководство его дѣлами находится въ рукахъ директоровъ, стоящихъ во главѣ центральной акціонерной компаніи. Это тотъ же трёстъ, въ новой и болѣе совершенной формѣ: онъ сохраняетъ въ себѣ единство прежнихъ трёстовъ, пріобрѣтая въ то же время извѣстную гибкость и вводя большую отвѣтственность. Въ первоначальной формѣ нѣчто подобное этимъ трёстамъ встрѣчается уже давно: укажемъ на Пенсильванскую компанію 1870 г., общество телефоновъ Белля 1880 г. и Южно-Тихоокеанскую компанію 1884 г. Всѣ эти трёсты, однако, легализовались лишь подъ прикрытіемъ особыхъ спеціальныхъ законовъ; общая легализація акціонерныхъ компаній, закупающихъ акціи другихъ компаній, сдѣлалась впервые возможной лишь въ 1889 г., благодаря изданію закона о трёстахъ въ штатѣ Нью-Джерсей. Вслѣдъ за изданіемъ этого закона, трёсты

[1]) Не слѣдуетъ смѣшивать промышленный трёстъ съ компаніей трёстовъ (Trust Company), точно такъ же, какъ нельзя смѣшивать промышленный pool съ биржевымъ pool'емъ.

стали рости, какъ грибы. Таково именно происхожденіе стального трёста 1901 г. (United-States Steel Corporation), табачнаго трёста 1904 г. и большинства новѣйшихъ трёстовъ. Попытка примѣнить методъ трёстификаціи къ желѣзнымъ дорогамъ, предпринятая сѣвернымъ акціонернымъ обществомъ (Northern Securities Company),— окончилась неудачей, благодаря спеціальнымъ запретительнымъ законамъ; но и здѣсь, по всей вѣроятности, будутъ достигнуты тѣ же результаты, благодаря извѣстной системѣ, при которой идентичные директора въ дѣйствительности имѣютъ рѣшающій голосъ въ руководствѣ каждой акціонерной компаніей, входящей въ составъ трёста. Эта система, какъ уже доказано опытомъ нѣкоторыхъ крупныхъ финансовыхъ учрежденій, гдѣ отдѣльныя общества управляются одними и тѣми же лицами, можетъ явиться ближайшимъ шагомъ въ дѣлѣ еще большаго объединенія капиталистическаго производства.

147. Ростъ трёстовъ.

Объединеніе капитала, какъ видно изъ вышеуказанныхъ примѣровъ, совершается въ четырехъ областяхъ: 1) въ желѣзнодорожномъ дѣлѣ; 2) въ предпріятіяхъ, имѣющихъ характеръ привилегіи или общегосударственное значеніе, включая сюда телеграфъ, телефонъ и такъ-называемыя муниципальныя предпріятія, каковы водопроводы, газовое и электрическое освѣщеніе, конки, общества парового отопленія и канализаціи; 3) финансовые трёсты (trust companies) въ болѣе узкомъ смыслѣ, банки и страховыя общества; 4) промышленные трёсты. Первыя три группы настолько важны сами по себѣ и такъ рѣзко отличаются отъ остальныхъ группъ, что на нихъ умѣстнѣе будетъ остановиться ниже. Здѣсь же мы сосредоточимъ наше вниманіе исключительно на объединеніяхъ промышленнаго капитала.

Выгоды подобныхъ объединеній, съ точки зрѣнія производителей, очевидны. Благодаря имъ, достигается крупная экономія въ дѣлѣ рекламированія отдѣльныхъ фирмъ и разсылки ими своихъ коммивояжеровъ. Устройствомъ предпріятій въ различныхъ, цѣлесообразно избранныхъ мѣстахъ, устраняются лишніе расходы по перевозкѣ грузовъ; это обстоятельство имѣетъ нерѣдко довольно большое значеніе, особенно когда рѣчь идетъ о громоздкихъ и тяжелыхъ грузахъ. Благотворныя послѣдствія раздѣленія труда и крупнаго машиннаго производства могутъ быть еще болѣе увеличены, путемъ концентраціи производства и предоставленія каждой фабрикѣ или заводу права

производить только одинъ опредѣленный продуктъ. Чѣмъ больше концентрація, тѣмъ больше шансовъ на то, что руководители предпріятій будутъ лучше знать условія кредита и степень кредитоспособности отдѣльныхъ фирмъ, а это должно повести къ улучшенію потерь отъ неуплачиваемыхъ долговъ. Благодаря концентраціи, становится возможнымъ подчинить веденіе всего дѣла наиболѣе талантливымъ и опытнымъ руководителямъ. Наконецъ, немалое значеніе имѣетъ и бо́льшая широта взглядовъ, являющаяся слѣдствіемъ обмѣна мнѣній и сравненія опыта отдѣльныхъ промышленныхъ предпріятій. Директоръ американскаго табачнаго трёста заявилъ нѣсколько лѣтъ тому назадъ, что эта черта представляетъ собою главное послѣдствіе благотворнаго вліянія трёстификаціи.

Непосредственныя причины консолидаціи промышленныхъ предпріятій весьма разнообразны. Она можетъ быть вызвана признаніемъ всей безсмысленности жестокой конкуренціи: такъ было, напримѣръ, съ желѣзнодорожнымъ и сахарнымъ трёстомъ; она можетъ быть обусловлена низкими цѣнами, которыя дѣлаютъ необходимымъ примѣненіе усовершенствованныхъ методовъ въ цѣляхъ уменьшенія издержекъ производства: такъ было съ трёстомъ по обработкѣ желѣзной руды; она можетъ, наконецъ, явиться результатомъ долгаго промышленнаго застоя, уничтожающаго почти всякую прибыль. Но по существу своему объединеніе промышленнаго капитала вызывается экономіей производства, достигаемой при помощи концентрированнаго капитала. Правда, часто возникаютъ дутые трёсты, дающіе своимъ иниціаторамъ громадные барыши; но эти чисто спекулятивныя организаціи очевидно обречены на быстрое исчезновеніе. Если данный союзъ не представляетъ дѣйствительно реальныхъ выгодъ, онъ не можетъ долго существовать; его основаніе оправдывается только фактомъ продолжительнаго и цвѣтущаго существованія.

Концентрація производства представляетъ собою міровую тенденцію, настолько всеобщую, что было бы безполезно приписывать ее какимъ-нибудь второстепеннымъ причинамъ. Нѣкоторые объясняютъ ее стремленіемъ уравнять или повысить тарифныя ставки. Болѣе чѣмъ вѣроятно, что эти причины дѣйствительно оказали нѣкоторое вліяніе въ отдѣльныхъ случаяхъ; но трудно думать, чтобы онѣ сами по себѣ могли объяснить концентрацію производства. Трёсты и союзы предпринимателей имѣются и въ европейскихъ государствахъ, гдѣ тарифныя ставки низки. Различіе тарифныхъ ставокъ (freight discriminations см. §§ 212 и 213) дѣйствительно существуетъ въ Америкѣ; но въ Германіи оно неизвѣстно, и, несмотря на это, промышленные союзы

распространены въ Германіи не менѣе, чѣмъ въ Америкѣ. Каковы бы ни были побочныя причины, основная причина, очевидно, одна— экономія концентрированнаго производства. Только въ самые послѣдніе годы промышленный капиталъ возросъ настолько, чтобы вскрыть всѣ дѣйствительныя выгоды концентраціи.

Согласно переписи 1900 г. въ Соединенныхъ Штатахъ имѣлось 185 трёстовъ; они объединяли 2.040 промышленныхъ предпріятій, стоимость производства которыхъ достигала 1.667.350 долларовъ — немногимъ болѣе 14% всего промышленнаго производства въ Соединенныхъ Штатахъ. Но, начиная съ 1900 г., движеніе быстро пошло впередъ. Въ 1900 г. имѣлось 16 трёстовъ, каждый съ капиталомъ свыше 50.000.000 долларовъ и съ общимъ капиталомъ въ 1.231.000.000 долларовъ. Въ 1904 г., какъ видно изъ нижеприводимой таблицы, не только имѣлось уже 25 такихъ трёстовъ, съ общимъ капиталомъ въ 3 раза бо́льшимъ (3.617.000.000 долларовъ), но и каждый отдѣльный трёстъ имѣлъ большій капиталъ, чѣмъ всѣ 16 трёстовъ взятыхъ вмѣстѣ,—почти половину того, чѣмъ располагали всѣ 185 трёстовъ въ 1900 г.

Стальной трёстъ даетъ намъ столь разительный примѣръ не только консолидаціи, но и интеграціи производства, что мы позволяемъ себѣ привести слѣдующія цифры. Въ 1902 г., согласно свидѣтельству президента этого трёста во время недавняго судебнаго процесса [1]), капиталы трёста составляли:

Желѣзная руда и бессемерованіе стали.	700.000.000	дол.
Фабрики, заводы, машины etc. . . .	300.000.000	»
Угольныя копи и добываніе кокса .	100.000.000	»
Желѣзныя дороги, пароходы etc. . .	80.000.000	»
Доменныя печи	48.000.000	»
Добываніе газа	20.000.000	»
Каменоломни	4.000.000	»
Наличный капиталъ	148.281.000	»
Итого . .	1.400.281.000	дол.

Во второмъ годичномъ отчетѣ отъ 31-го декабря 1903 г. капиталъ поднялся до 1.583.845.299 долларовъ. Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ интеграціей разнородныхъ производствъ. Другая приводимая нами таблица показываетъ консолидацію однородныхъ

[1]) Hodge et al. vs. H. S. Steel Corporation.

производствъ (см. табл. стр. 320). Десять второстепенныхъ трёстовъ (компанія Карнеджи, Иллинойсъ, компанія сталелитейныхъ заводовъ въ Лоренѣ, американское общество выдѣлки стали и проволоки, компанія Шельби выдѣлки желѣзныхъ трубъ, американское общество листоваго желѣза, американское общество выдѣлки жести, американское общество постройки мостовъ и объединенное общество выдѣлки стали), которые и сами являются результатомъ неоднократной консолидаціи, имѣютъ въ своемъ распоряженіи 86 доменныхъ печей, 31 бессемеровскій заводъ, 57 чугунолитейныхъ заводовъ, 20 рельсопрокатныхъ заводовъ, 251 пудлинговую печь, 39 механическихъ заведеній, 59 желѣзопрокатныхъ заводовъ, 11 машиностроительныхъ заводовъ, 24 механическихъ завода, 22 проволочнопрокатныхъ завода, 447 заводовъ по выдѣлкѣ листового желѣза и жести, 5 трубопрокатныхъ заводовъ, 26 заводовъ для постройки мостовъ и другихъ строительныхъ работъ, 24 литейныхъ завода и 16 другихъ различныхъ заводовъ.

148. Вліяніе трёстификаціи.

Вліяніе объединенія капитала можетъ быть разсматриваемо съ пяти точекъ зрѣнія — съ точки зрѣнія предпринимателя, рабочаго, независимаго производителя, поставщика сырого матеріала и потребителя.

1) Роль предпринимателя въ наше время играетъ объединенная акціонерная компанія. Поскольку данная проблема касается общеакціонерныхъ прибылей, зависящихъ отъ обычныхъ колебаній въ промышленности, она будетъ разобрана нами въ ближайшей книгѣ. Поскольку прибыли зависятъ отъ капитализаціи предпріятія, проблема эта была уже разработана нами выше. Мы видѣли, что лучшей гарантіей интересовъ вкладчиковъ является публичность и отвѣтственность.

2) Что касается вліянія промышленнаго объединенія на рабочаго, то оно состоитъ въ усиленіи общаго вліянія капитала на заработную плату, на чемъ мы остановимся ниже. Поскольку благосостояніе рабочихъ зависитъ отъ общей производительности предпріятія, объединеніе промышленнаго капитала можетъ способствовать улучшенію положенія рабочихъ, такъ какъ это объединеніе влечетъ за собою большую прочность и производительность индустріи. На это можно возразить, что благодаря самому факту концентраціи промышленный

НАЗВАНІЕ [1]).	Годъ основанія.	Число предпріятій объединяемыхъ трестомъ.	Капиталъ (въ долларахъ).
1. Стальной трёстъ Соединенныхъ Штатовъ	1901	785	1.370.000.000
2. Американскій табачный трёстъ .	1904	—	250.000.000
3. Американское общество плавленія и обжиганія руды	1899	121	201.550.400
4. Объединенное общество мѣднолитейныхъ заводовъ . . .	1899	11	175.000.000
5. Международное общество торговаго судоходства	1902	6	170.786.000
6. Американское общество сахарорафинадныхъ заводовъ . . .	1891	55	145.000.000
7. Общество кожевенныхъ заводовъ Соединенныхъ Штатовъ . . .	1893	25	130.444.600
8. Международное общество изготовленія земледѣл. машинъ .	1902	6	120.000.000
9. Нефтяной трёстъ	1899	400	97.500.000
10. Питсбургское углепромышленное общество	1899	207	84.000.000
11. Американское общество изготовленія посуды	1901	123	82.579.000
12. Общество спальныхъ вагоновъ Пульмана	1867	2	74.000.000
13. Общество обработки риса . . .	1902	20	71.642.000
14. Общество сталелитейныхъ заводовъ Америки	1900	14	60.250.000
15. Американское общество вагоностроительныхъ и литейныхъ заводовъ	1899	17	60.000.000
16. Общество резиновой мануфактуры Соединенныхъ Штатовъ.	1892	13	58.591.500
17. Общество производства стали въ Лекаванѣ	1902	7	56.775.000
18. Общество изготовленія бисквитовъ	1898	80	56.524.000
19. Международное писчебумажное общество	1898	24	52.935.500
20. Американское паровозостроительное общество	1901	9	50.418.500
21. Общество винокуренныхъ заводовъ	1902	93	50.366.000
22. Трёстъ по изготовленію глиняной посуды	1903	45	50.000.000
23. Соединенное общество мѣднолитейныхъ заводовъ	1902	6	50.000.000
24. Международное общество пороховыхъ заводовъ Дюпона . .	1903	40	50.000.000
25. Общество сталелитейныхъ заводовъ Камбріи	1898	3	50.000.000

[1]) Таблица эта заимствована у Moody, The Truth about the Trusts, 1904, p. 453; но данныя доведены нами до послѣдняго времени.

капиталъ можетъ представить собою болѣе солидную и дѣйствительную силу въ противовѣсъ требованіямъ тредъ-юніоновъ. Съ другой стороны, опасность стачки увеличивается, когда она распространяется по всѣмъ развѣтвленіямъ громаднаго трёста. Наконецъ, дальновидные руководители крупнаго трёста болѣе способны широко взглянуть на рабочій вопросъ и искать промышленнаго мира, дѣлая рабочимъ разумныя уступки и научая ихъ своей цѣлесообразной тактикой тому, что интересы рабочихъ довольно тѣсно связаны съ интересами трёста. Американская федерація труда заявила довольно недвусмысленно, что, какъ организація рабочихъ, она ничего не имѣетъ противъ трёстовъ. Однако, когда трёстъ превращается въ монополію, конечное вліяніе его на заработную плату можетъ принять форму дѣйствительной и серьезной опасности, какъ это видно будетъ ниже.

3) Несомнѣнно, что для независимаго производителя трёстъ представляетъ собою серьезную опасность. Слѣдуетъ, однако, различать между законными и незаконными, естественными и неестественными послѣдствіями промышленнаго объединенія. Тамъ, гдѣ трёстификація влечетъ за собою лучшее обслуживаніе публики, исчезновеніе съ арены борьбы малопроизводительнаго мелкаго конкурента можетъ оказаться для общества столь же выгоднымъ, какъ и замѣна «потогонной» мастерской—фабрикой, или дилижанса—желѣзной дорогой. Но и для самаго мелкаго конкурента можетъ быть выгоднѣе занимать мѣсто служащаго въ крупномъ предпріятіи съ достаточнымъ и вполнѣ обезпеченнымъ жалованіемъ и съ шансами на повышеніе, чѣмъ, оставаясь независимымъ производителемъ, постоянно висѣть на краю пропасти; въ данномъ случаѣ дѣло обстоитъ такъ же, какъ съ «независимыми» ручными ткачами въ Англіи и Америкѣ, которые съ радостью вступили въ ряды фабричныхъ рабочихъ. Благотворное вліяніе промышленнаго объединенія можетъ сказаться въ освобожденіи общества отъ неспособнаго производителя и превращеніи его въ полезнаго агента общества.

Однако, это вліяніе можетъ оказаться благотворнымъ лишь тогда, когда передъ способными производителями будутъ открыты всѣ пути для приложенія ихъ силъ. Другими словами, трёстъ не долженъ принять формы монополіи, исключая тѣхъ quasi-общественныхъ предпріятій, гдѣ конкуренція сама по себѣ нежелательна. «Нечестные» способы, употребляемые для того, чтобы побить конкурента—это соглашенія съ лавочниками, такъ-называемая хищническая конкуренція и неправильная таксація грузовъ. Въ первомъ случаѣ лавочники за извѣстное вознагражденіе обязуются не продавать товаровъ

конкурирующей фирмы. «Хищническая» конкуренція имѣетъ мѣсто тогда, когда быстро понижаются цѣны лишь въ тѣхъ пунктахъ и въ то время, когда нужно бываетъ сломить конкурента. Однако, оба эти способа входятъ, какъ составная часть, въ обычную систему конкуренціи. Въ самомъ дѣлѣ, при конкуренціи низкія цѣны идутъ на пользу потребителя; при монополіи же онѣ идутъ на пользу производителя. Однако, такъ какъ сами эти способы не имѣютъ отношенія къ характеру предпріятія, то является вопросъ, можетъ ли быть найдено средство для ихъ искорененія и будетъ ли оно терпимо. Съ другой стороны несомнѣнно, что тайныя скидки, дѣлаемыя желѣзными дорогами отдѣльнымъ предпріятіямъ, вполнѣ могутъ быть устранены, какъ несомнѣнно и то, что эти скидки лишены всякаго оправданія. Объединеніе промышленнаго капитала превращается въ монополію въ значительной степени благодаря злоупотребленіямъ въ области желѣзнодорожной таксаціи; какъ далеко заходитъ въ данномъ случаѣ монополія—будетъ разсмотрѣно нами ниже.

4) Поскольку рѣчь идетъ о поставщикѣ сырого матеріала, монополія въ значительной степени зависитъ отъ того, какой процентъ сырья идетъ на трёстифицированное производство. Тамъ, гдѣ предпріятіе представляетъ собою лишь первую ступень обработки сырого матеріала, находимаго въ природѣ въ естественномъ его состояніи, и гдѣ предложеніе сырья ограничено, тенденція къ концентраціи собственности на этотъ сырой матеріалъ становится весьма сильной. Характерно, что большинство крупнѣйшихъ трёстовъ, указанныхъ въ предыдущей таблицѣ, выросли на основѣ владѣнія источниками сырого матеріала, не могущаго быть воспроизводимымъ изъ года въ годъ, напр., желѣзной руды, мѣди и свинца. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ, однако, трёстъ не является собственникомъ сырого матеріала, такъ какъ послѣдній представляетъ собою результатъ годичнаго производства, слишкомъ мелкаго и разбросаннаго, чтобы можно было его концентрировать: такъ обстоитъ дѣло съ производствомъ маслъ, табаку, сахару и мяса. Здѣсь приходится нерѣдко слышать жалобы на то, что трёстъ искусственно сбиваетъ цѣны на сырье до самаго низкаго уровня. Нѣкоторое основаніе для подобнаго обвиненія несомнѣнно имѣется—достаточно вспомнить недавнюю исторію мясного трёста и нефтяного трёста въ Канзасѣ; надо, однако, помнить, что эти обвиненія весьма часто преувеличены. Дѣло въ томъ, что для нѣкоторыхъ продуктовъ рынокъ является международнымъ; и если трёстъ представляетъ въ своемъ лицѣ настолько значительную часть всего спроса, что онъ въ состояніи свободно устанавливать уровень

рыночныхъ цѣнъ то даже и въ такомъ случаѣ низведеніе цѣнъ ниже стоимости производства повело бы къ ограниченію предложенія, что въ концѣ концовъ должно было бы вызвать повышеніе цѣнъ. Пока спросъ на сырье, въ общемъ и цѣломъ, не претерпѣваетъ сколько-нибудь серьезныхъ измѣненій, до тѣхъ поръ сомнительно, чтобы концентрація спроса въ рукахъ нѣсколькихъ компаній могла оказывать постоянное вліяніе на производителя сырого матеріала. Впрочемъ, это нисколько не исключаетъ временнаго вліянія, иногда очень тяжелаго и вреднаго.

5) Наконецъ, вліяніе трёстификаціи на потребителя сказывается, главнымъ образомъ, на продажныхъ цѣнахъ. Выгода трёстификаціи заключается въ уменьшеніи издержекъ производства, но въ то же время цѣль трёстификаціи—это высокія прибыли. Высокая прибыль, вопреки распространенному мнѣнію, еще не означаетъ необходимо высокихъ цѣнъ. Въ тѣхъ случаяхъ, когда спросъ на товары можетъ быть усиленъ путемъ уменьшенія цѣнъ, высокая прибыль вполнѣ совмѣстима съ крупнымъ сбытомъ по низкимъ цѣнамъ. Очевидно, въ каждой индустріи, основана ли она на конкуренціи или монополіи, существуетъ извѣстный предѣлъ повышенія цѣнъ,—предѣлъ, обусловливаемый возможной замѣной данныхъ товаровъ болѣе дешевыми. Въ этой формѣ конкуренція между товарами вездѣсуща. Дѣйствительная проблема заключается, однако, въ слѣдующемъ: если трёстъ производитъ настолько значительную часть всего продаваемаго продукта, что онъ фактически является на рынкѣ господиномъ положенія, то будетъ ли, въ такомъ случаѣ, цѣна, установленная трёстомъ, выше той цѣны, которая установилась бы при наличности свободной конкуренціи? Тщательное изученіе нѣкоторыхъ крупнѣйшихъ трёстовъ раскрыло передъ промышленной комиссіей (Industrial Commission) тотъ фактъ, что въ теченіе извѣстныхъ періодовъ, когда трёсты были дѣйствительно господами на рынкѣ, разница между цѣной сырого матеріала и законченнаго продукта поднялась, несмотря на то, что дѣйствительная продажная цѣна понизилась. Интересующая насъ проблема сводится такимъ образомъ къ вопросу: стремится ли трёстъ превратиться въ монополію, или нѣтъ?

149. Предѣлы трёстификаціи.

Ясно, что если бы трёстификація не встрѣчала въ своемъ развитіи никакихъ препятствій, логическимъ послѣдствіемъ ея была бы

монополія производства. На дѣлѣ, однако, развитіе трёстификаціи ограничивается двумя предѣлами: естественными и искусственными.

1) Естественнымъ предѣломъ трёстификаціи является наличность конкуренціи. Въ нѣкоторыхъ отрасляхъ этотъ предѣлъ не существуетъ и не долженъ существовать. Въ желѣзнодорожномъ дѣлѣ существованіе конкуренціи влечетъ за собою рядъ ненормальнѣйшихъ махинацій. Что касается другихъ общественныхъ или общегосударственныхъ предпріятій, то здѣсь конкуренція можетъ принести больше вреда, чѣмъ пользы. Конкурирующія между собою телефонныя компаніи были бы источникомъ постоянной путаницы, конкурирующія газовыя компаніи или водопроводы доставляли бы массу неудобствъ городскимъ жителямъ. Въ нѣкоторыхъ другихъ отрасляхъ индустріи монополистическая трёстификація нежелательна, но тѣмъ не менѣе вѣроятна. Какъ мы уже видѣли, тамъ, гдѣ индустрія имѣетъ дѣло съ массами сырого матеріала, находимаго въ естественномъ состояніи, имѣющагося лишь въ ограниченномъ количествѣ и расположеннаго въ особенно благопріятной мѣстности, тамъ владѣніе этими естественными монопольными богатствами можетъ легко повести къ монопольной трёстификаціи промышленности. Въ обыкновенной промышленности, однако, гдѣ сырой матеріалъ самъ представляетъ собою обработанный продуктъ, или же гдѣ пріобрѣтеніе его совершается въ условіяхъ свободной конкуренціи, естественные предѣлы трёстификаціи болѣе очевидны. При отсутствіи законной или естественной монополіи и при достаточной высотѣ прибыли, конкуренція неизбѣжна и должна раньше или позже явиться. Трёстъ можетъ проглотить новаго конкурента; но пока наука остается свободной и трёстъ не владѣетъ государственнымъ механизмомъ и общими путями сообщенія, этотъ процессъ (т.-е. появленіе новыхъ конкурентовъ) долженъ неизмѣнно повторяться. Такъ называемая «непроизводительная затрата экономическихъ силъ», вызываемая свободной конкуренціей, играетъ незначительную роль, въ сравненіи съ многообразными выгодами, которыя приноситъ та же конкуренція. Въ то время, какъ стальной трёстъ постоянно увеличивается, конкурирующія компаніи возрастали столь же быстро, или даже быстрѣе. Вмѣсто одного трёста, мы имѣемъ въ каждой отрасли менѣе тѣсное сплоченіе, извѣстное подъ именемъ pool, которое немедленно реорганизуется, какъ только появляется новый конкурентъ. Въ концѣ 1904 г., когда стальной трёстъ въ Лекаванѣ рѣшилъ взяться за изготовленіе рельсъ, процентъ стальныхъ рельсъ, приходящихся на каждую компанію, сразу измѣнился»

и все рельсовое производство было распредѣлено между пятью компаніями: стальнымъ трёстомъ Соединенныхъ Штатовъ, стальнымъ трёстомъ въ Лекаванѣ, въ Пенсильваніи, въ Камбріи и въ Мерилендѣ. Такимъ образомъ трёстифицированныя предпріятія, подобно универсальнымъ магазинамъ въ городахъ, не могутъ устранить не только крупныхъ, но и мелкихъ конкурентовъ. Въ самомъ дѣлѣ, появленіе этихъ гигантскихъ магазиновъ не повлекло за собою сколько-нибудь значительнаго уменьшенія числа мелкихъ лавокъ.

Есть, далѣе, рядъ отраслей, гдѣ трёстификація примѣнима лишь въ весьма незначительной мѣрѣ. Въ шерстяномъ производствѣ, въ производствѣ обуви, хлопчатой бумаги и шелка и во многихъ другихъ отрасляхъ индустріи трёсты кратковременны и не охватываютъ всего даннаго производства. Наконецъ, въ громадной области сельскаго хозяйства возможность трёстифицированія почти совершенно исключена.

2) Искусственный предѣлъ трёстифицированія проявляется въ формѣ законодательныхъ ограниченій. Когда эти ограниченія не находятся въ соотвѣтствіи съ естественными предѣлами трёстификаціи, дѣйствительное значеніе ихъ весьма незначительно. Въ лучшемъ случаѣ они могутъ лишь измѣнить форму трёстификаціи. Такъ, напримѣръ, законы 1887 и 1890 г.г., (Interstate Commerce Law 1887 г. и Sherman Act 1890 г.), направленные противъ трёстовъ, были одинаково безсильны положить конецъ существованію желѣзнодорожныхъ трёстовъ. Безчисленные законы противъ трёстовъ, принятые въ рядѣ штатовъ, имѣли своимъ результатомъ измѣненіе формы, а отнюдь не прекращеніе консолидаціи. Постепенно, хотя и медленно, мы приходимъ къ сознанію того, что задачей дня является не запрещеніе трёстовъ, а регулированіе ихъ дѣятельности. Европейскія правительства давно уже признали безплодность суровыхъ запретительныхъ мѣръ и въ настоящее время стремятся лишь къ установленію скромнаго контроля надъ дѣятельностью объединеннаго капитала.

Большинство средствъ, обыкновенно употребляемыхъ въ борьбѣ съ трёстами, не достигаютъ цѣли. Иногда прибѣгаютъ къ обложенію трёстовъ; крупные трёсты могутъ уклониться отъ уплаты высокаго налога, разбившись на рядъ отдѣльныхъ предпріятій, фактически составляющихъ одно цѣлое, но формально совершенно самостоятельныхъ. Иногда прибѣгали къ ограниченію прибылей, но и это не достигало цѣли, такъ какъ нѣтъ никакой необходимости распредѣлять прибыль непремѣнно въ формѣ дивидендовъ на акціи трёста. Запрещеніе устанавливать въ различныхъ мѣстахъ различныя цѣны фактически недѣйствительно. До сихъ поръ ограниченіе цѣнъ удава-

лось провести лишь въ тѣхъ общественныхъ или общегосударственныхъ производствахъ, гдѣ стоимость производства остается почти неизмѣнной. Въ отдѣльныхъ случаяхъ пониженіе тарифа несомнѣнно желательно, напримѣръ, при выдѣлкѣ жести, гдѣ подъ покровомъ тарифовъ создалась настоящая монополія; но противники пониженія тарифовъ вправѣ указать на то, что если оно не будетъ проведено достаточно полно и тщательно, оно можетъ разрушить какъ индустрію, такъ и самый трёстъ, или, во всякомъ случаѣ, повредить мелкому производителю въ такой же степени, какъ и крупному. Послѣднимъ убѣжищемъ является переходъ предпріятія въ руки государства, но этотъ переходъ совершенно не соотвѣтствуетъ вѣроятному направленію американской экономической политики.

Такимъ образомъ, оказывается, что наиболѣе надежные способы урегулировать дѣятельность трёстовъ это—установленіе однородныхъ условій транспорта и требованіе публичности въ дѣлѣ основанія и веденія трёстовъ. Разъ эти требованія проведены въ жизнь и устранены искусственныя выгоды, — естественные предѣлы трестификаціи проявятся сами собою; и трёстъ превратится въ монополію преимущественно въ тѣхъ отрасляхъ, гдѣ монополія представляется желательной. Очевидно, однако, что въ такихъ случаяхъ монополія должна находиться подъ контролемъ или даже подъ руководствомъ самого государства. Тамъ, гдѣ естественное урегулированіе конкуренціи совершенно исключено, оно должно быть замѣнено искусственнымъ урегулированіемъ со стороны государства. Но тамъ, гдѣ трёсты поставлены въ условія публичности и гдѣ у нихъ отняты всякія привилегіи, общество можетъ надѣяться пожать плоды трёстификаціи, не страдая въ то же время отъ тяжестей монополіи. Практическая политика будущаго должна покоиться на детальномъ анализѣ различныхъ отраслей производства—съ одной стороны, тѣхъ отраслей, гдѣ трёстификація возможна безъ монополіи, и съ другой, тѣхъ отраслей, гдѣ сама монополія должна быть открыто признана и находиться подъ общественнымъ контролемъ.

КНИГА III.

Цѣнность и распредѣленіе.

ГЛАВА XXIII.

Прибыль.

150. Литература.

J. B. Clark, Distribution (1899), гл. XIII; N. G. Pierson, Principles 1902), ч. I, гл. V; F. A. Walker, Political Economy (1888), ч. IV, гл. IV; и The Wages Question (1876), гл. XIV; A. T. Hadley, Economics (1896), гл. IV, IX; A. Marshall, Principles (1898), кн. VI, гл. VI, VII; T. N. Carver, Distribution (1904), гл. VII; F. A. Fetter, Principles (1904), гл. XXXI; J. S. Nicholson, Principles (1893—1901), кн. II, гл. XIII и кн. IV, гл. VI; A. W. Flux, Principles (1904), гл. X; T. Veblen, Theory of Business Enterprise (1904), гл. VI, X; H. R. Seager, Introduction (1904), гл. X, XI; H. C. Emery, Speculation in the Stock and Produce Exchange of the United States (1896), Place of the Speculator in the Theory of Distribution (Am. Econ. Assoc. Publications, 3-d. series, I, No. I, 1900), Legislation agains Futures (Pol. Sci. Quart., X, 1905). и The German Exchange Act (Pol. Sci. Quart., X, 1905, и XIII, 1898); A. C. Stevens, Futures in the Wheat Market (Quart. Jour. Econ., II, 1888), и The Utility of Speculation (Pol. Sci. Quart., VII, 1892); H. Stokes, Business in Futures (Econ. Rev. VIII, 1898); S. J. Chapman and D. Knoop, Anticipations in the Cotton Market (Econ. Journ., XIV, 1904); R. Giffen, Stock Exchange Securities (1877); A. Crump, Theory of Stock Exchange Speculation (2-d. ed., 1874).

151. Распредѣленіе національнаго дохода.

Прежде, чѣмъ поступить въ окончательное распоряженіе потребителя, всякое богатство, создаваемое въ обществѣ, должно пройти рядъ путей, являющихся въ то же время источниками дохода. Этотъ про-

цессъ называется распредѣленіемъ; отдѣльныя доли національнаго дохода отличаются не только по количеству, но и по качеству.

Распредѣленіе, подобно производству, есть явленіе общественное. Если бы каждый потреблялъ все, что онъ лично произвелъ, не было бы ни обмѣна, ни цѣнъ, ни распредѣленія. Въ производствѣ мы изучаемъ созиданіе общественнаго дохода; въ распредѣленіи мы изучаемъ его раздѣленіе. Въ одномъ случаѣ мы интересуемся размѣрами національнаго производства, въ другомъ — величиной національнаго дохода. Въ производствѣ мы имѣемъ дѣло съ издержками или стоимостью факторовъ, участвующихъ въ созиданіи богатства; при распредѣленіи мы имѣемъ дѣло съ вознагражденіемъ этихъ факторовъ. Ясно, что отдѣльныя категоріи національнаго дохода различаются между собою соотвѣтственно характеру производства и строенію экономической жизни. Гдѣ, напримѣръ, существуетъ рабство, тамъ не приходится говоритъ о заработной платѣ; гдѣ одинъ и тотъ же человѣкъ владѣетъ капиталомъ и занятъ ручнымъ трудомъ, тамъ мы не можемъ ясно отличить прибыль отъ заработной платы; гдѣ капиталъ не отдается въ ростъ или въ долгъ, тамъ не получается и процентовъ. Политическая экономія, какъ наука, состоитъ въ анализѣ современныхъ категорій національнаго дохода.

Изучить процессъ распредѣленія значитъ прежде всего изучить, какъ вознаграждаются отдѣльные факторы производства. Такъ какъ каждый изъ этихъ факторовъ принимаетъ участіе въ созданіи общаго результата, извѣстнаго подъ названіемъ общественнаго дохода, то очевидно, что каждому фактору должна соотвѣтствовать опредѣленная часть продукта. Отсюда видно, что существуетъ столько же категорій распредѣленія, сколько существуетъ и факторовъ производства. Вознагражденіе труда называется заработной платой. Вознагражденіе капитальнаго фонда называется процентомъ. Оплата конкретныхъ благъ, обладающихъ капитальной цѣнностью, называется рентой. Иногда рента ограничивается доходомъ отъ земли; но такъ какъ и другіе предметы, подобно землѣ, приносятъ ренту, то является болѣе цѣлесообразнымъ, какъ мы увидимъ ниже, называть оплату земли— земельной рентой, въ отличіе отъ другихъ видовъ ренты. Наконецъ, вознагражденіе предпринимателя, руководящаго предпріятіемъ, называется прибылью. Заработная плата, процентъ или рента и прибыль исчерпываютъ собою весь общественный доходъ.

Въ современномъ обществѣ дифференціація функцій достигла такой степени развитія, что отдѣльные общественные классы распоряжаются соотвѣтственными агентами производства. Это раздѣленіе, однако, про-

ведено не совсѣмъ полно. Одинъ и тотъ же человѣкъ можетъ владѣть землей и фабриками; онъ можетъ быть рабочимъ и акціонеромъ предпріятія, въ которомъ онъ занятъ, какъ это имѣетъ мѣсто въ стальномъ трёстѣ; онъ можетъ быть сельско-хозяйственнымъ рабочимъ и арендаторомъ или собственникомъ земли; онъ можетъ отдавать деньги въ ростъ и въ то же время быть активно занятымъ въ индустріи, торговлѣ или сельскомъ хозяйствѣ. Однако, въ громадномъ большинствѣ случаевъ каждый соціальный классъ соотвѣтствуетъ опредѣленному роду дохода; въ общемъ и цѣломъ, можно сказать, что общественныя категоріи распредѣленія соотвѣтствуютъ факторамъ производства.

152. Обыкновенная прибыль.

Прибыль — это доходъ отъ промышленнаго или торговаго предпріятія. Полученіе прибыли отнюдь не ограничено исключительно капиталомъ. Агентство для пріисканія занятій тоже можетъ давать прибыль. Земельные спекулянты также могутъ получать прибыль отъ перепродажи земли. Прибыль—это результатъ торгово-промышленной предпріимчивости. И эта предпріимчивость можетъ давать доходъ отъ труда, отъ земли, отъ капитала, или отъ всѣхъ трехъ факторовъ вмѣстѣ взятыхъ. Неточно, поэтому, говорить лишь о прибыляхъ, приносимыхъ капиталомъ.

Лучшій способъ раскрыть внутреннюю природу прибыли это разсмотрѣть прежде всего, что такое обыкновенная прибыль. Подъ обыкновенной прибылью понимается прибыль предпріятія, дѣятельность котораго состоитъ въ повтореніи аналогичныхъ сдѣлокъ на почвѣ общей конкуренціи. Употребляемый иногда терминъ «нормальная прибыль» менѣе удовлетворителенъ, какъ потому, что онъ предполагаетъ существованіе нормальной или общей нормы прибыли, такъ и потому, что этимъ самымъ создается ложное представленіе о нормальной цѣнности,—ложное потому, что прибыль является результатомъ колебанія рыночной цѣнности и не существовала бы, если бы послѣдняя находилась въ состояніи нормальнаго равновѣсія.

Прибыль всегда является въ видѣ излишка. Она представляетъ собою разницу между стоимостью производства или пріобрѣтенія и продажной цѣной. Но эту разницу можно понимать и въ другомъ смыслѣ. Прибыль—это разница между стоимостью производства при наиболѣе выгодныхъ условіяхъ и стоимостью производства при усло-

віяхъ наименьшей предѣльной выгодности. Тамъ, гдѣ существуетъ свобода конкуренціи, рыночная цѣна можетъ остаться на одномъ и томъ же уровнѣ, тогда какъ стоимость производства измѣняется. Издержки производства бываютъ самыя разнообразныя, но въ наиболѣе развитыхъ предпріятіяхъ онѣ распадаются на слѣдующія категоріи: заработная плата, рента, процентъ на заемный или вложенный капиталъ, налоги и разнообразные расходы, напримѣръ, страхованіе, рекламы, перевозка и т. д. Размѣры этихъ издержекъ, очевидно, различны въ каждомъ отдѣльномъ случаѣ. Одинъ предприниматель можетъ проявить больше умѣнія въ выборѣ и координированіи рабочей силы; другой можетъ найти для своего предпріятія болѣе выгодное мѣстоположеніе, уменьшая, такимъ образомъ, свои затраты на ренту и перевозку. Одинъ можетъ добиться лучшихъ результатовъ съ меньшимъ капиталомъ, уплачивая, такимъ образомъ, меньшее количество процентовъ и налоговъ; другой можетъ проявить большую изобрѣтательность въ дѣлѣ рекламированія своихъ продуктовъ и завоеванія рынка. На низшей ступени этой лѣстницы предпринимателей стоитъ предѣльный производитель (marginal producer), работающій при наименѣе благопріятныхъ условіяхъ и не могущій, несмотря на это, получать за свои продукты выше рыночной нормы. Для такого производителя цѣна продукта равна издержкамъ производства, для другихъ производителей цѣна выше издержекъ производства. Разница между цѣной и издержками производства и составляетъ прибыль.

Очевидно, что прибыль не можетъ оставаться въ теченіе сколько-нибудь продолжительнаго времени въ состояніи нормальнаго равновѣсія. Если бы общія условія, опредѣляющія цѣнность, оставались безъ всякихъ измѣненій, другими словами, если бы экономическія силы находились въ состояніи равновѣсія, а общество оставалось неподвижнымъ во всѣхъ отношеніяхъ, исключая наличности подвижного капитала и труда, необходимыхъ для свободной конкуренціи,—ни одинъ производитель не могъ бы получать постоянной прибыли. Правда, валовая прибыль включала бы въ себя процентъ на вложенный капиталъ, ибо если бы предприниматель не получалъ процента на капиталъ, онъ вышелъ бы изъ предпріятія и занялъ бы свой капиталъ по обычной нормѣ другому предпринимателю. Подобнымъ же образомъ валовая прибыль была бы достаточна для того, чтобы оплатить труды предпринимателя,—въ противномъ случаѣ онъ нанялся бы къ другому предпринимателю въ качествѣ наемнаго служащаго. Валовая прибыль должна включать въ себя и процентъ, и оплату труда. Но здѣсь не было бы чистой прибыли, прибыли-излишка, или при-

были въ дѣйствительномъ смыслѣ этого слова. Ибо, какъ только обнаружилась бы возможность получать прибыль, другіе предприниматели напрягли бы всѣ свои силы для того, чтобы обезпечить себѣ капиталъ и трудъ, пока имъ не удалось бы завоевать для себя опредѣленную часть рынка, и тогда прибыль была бы сведена до minimum'а, съ одной стороны болѣе высокимъ процентомъ, уплачиваемымъ за пользованіе факторами производства, а съ другой, низкими цѣнами, обусловленными увеличеніемъ предложенія. То, что пріобрѣла бы одна отрасль индустріи, было бы взято въ ущербъ другой. Въ дѣйствительной жизни, однако, происходятъ постоянныя измѣненія: измѣняется населеніе, растутъ потребности, увеличивается капиталъ, измѣняются процессы производства и методы предпринимательства. Прибыль, получающаяся въ результатѣ свободной конкуренціи, покоится цѣликомъ на этихъ измѣненіяхъ. Прибыль получаетъ тотъ, кто лучше другихъ умѣетъ использовать рынокъ.

Далѣе, размѣръ прибыли постоянно колеблется. Прибыль существуетъ лишь до тѣхъ поръ, пока продолжаются экономическія колебанія или отклоненія отъ нормальнаго положенія. Новое изобрѣтеніе является источникомъ прибыли, такъ какъ оно сокращаетъ издержки производства. Но когда истекаетъ срокъ патента и начинается конкуренція, появленіе новыхъ производителей повлечетъ за собою пониженіе цѣнъ до новаго уровня, и прибыль исчезнетъ. Бываютъ времена, когда отдѣльные производители или цѣлый классъ производителей получаютъ высокую прибыль. Когда увеличивается общій спросъ, или говоря обыденнымъ языкомъ, когда дѣла идутъ хорошо, каждый можетъ заработать хорошія деньги. Ростъ прибыли, однако, ведетъ къ увеличенію производства; отношеніе между потребленіемъ и производствомъ быстро измѣняется—наступаютъ худыя времена и прибыль исчезаетъ. Эта ритмическая смѣна подъема и упадка будетъ разсмотрѣна нами ниже. Здѣсь же мы желаемъ обратить вниманіе на то обстоятельство, что прибыль можетъ получаться, пока существуетъ экономическая дисгармонія или пертурбація, т. е. пока экономическія силы не находятся въ равновѣсіи. Если фабрикантъ постоянно вводитъ новыя изобрѣтенія, онъ можетъ сохранить превосходство надъ своими конкурентами; если спросъ общества на продукты быстро возрастаетъ, производство можетъ не поспѣть за нимъ, и всѣ производители будутъ получать прибыль. Иногда это имѣетъ мѣсто въ одной какой-либо отрасли, иногда же въ цѣлой группѣ предпріятій. Одно время въ Соединенныхъ Штатахъ самымъ прибыльнымъ дѣломъ было пароходство, черезъ нѣкоторое время

желѣзнодорожное дѣло и т. д.; въ новозаселяемой мѣстности предложеніе капитала и труда можетъ быть до того незначительно, что всякое дѣло является прибыльнымъ; а ростъ населенія можетъ вызвать повышеніе земельныхъ цѣнъ, такъ что и сельско-хозяйственная прибыль будетъ довольно высока. Во всякомъ современномъ государствѣ, при извѣстныхъ политическихъ и торговыхъ отношеніяхъ, вывозъ продуктовъ можетъ постоянно увеличиваться, доставляя отечественнымъ производителямъ довольно большую и продолжительную прибыль. Однако, какъ только первоначальная сила перестаетъ дѣйствовать и возникаетъ конкуренція, прибыль начинаетъ исчезать.

Въ этомъ смыслѣ, и только въ этомъ смыслѣ, можно сказать, что прибыль стремится или къ равенству, или къ нулю. Прежніе изслѣдователи смѣшивали прибыль съ процентомъ. Процентъ—это плата за капиталъ; прибыль—это плата за руководство предпріятіемъ, независимо отъ того, имѣетъ ли это предпріятіе дѣло съ трудомъ или съ капиталомъ, или съ тѣмъ и другимъ вмѣстѣ. Процентъ входитъ какъ составная часть въ издержки производства; прибыль же представляетъ собою излишекъ надъ издержками производства. Для процента, какъ мы увидимъ ниже, существуетъ опредѣленная нормальная высота; нормальной же прибыли не существуетъ, хотя существуетъ средняя прибыль. Предѣльный производитель (т. е. работающій при наименѣе выгодныхъ условіяхъ) не получаетъ никакой прибыли; остальные производители получаютъ извѣстную прибыль, которая измѣняется въ зависимости отъ разницы между издержками производства и рыночной цѣной. Въ самомъ дѣлѣ, если въ какой-нибудь отрасли прибыль особенно высока, то наиболѣе предпріимчивые предприниматели перемѣстятъ туда свои капиталы; но въ этой отрасли, какъ и во всякой другой, благодаря конкуренціи, размѣръ прибыли будетъ колебаться отъ нуля до болѣе высокихъ цифръ. Если здѣсь есть равенство, то это равенство средней величины (equality of an average) между высокой прибылью и отсутствіемъ всякой прибыли. Съ другой стороны, въ то время, какъ тенденція средней прибыли къ равенству обнаруживается только путемъ сравненія различныхъ предпріятій, тенденція прибыли къ минимуму приложима къ каждому отдѣльному предпріятію. При нормальныхъ условіяхъ прогресса процентъ обнаруживаетъ тенденцію къ постоянному паденію, но не къ полному уничтоженію; что же касается нормы прибыли, то при существующихъ условіяхъ конкуренціи она стремится къ исчезновенію.

Такимъ образомъ, прибыль является сильнымъ стимуломъ человѣческой энергіи, а конкуренція—великимъ разрушителемъ прибыли

Соединеніе обоихъ факторовъ—конкурентная прибыль—представляетъ собою симптомъ прогресса. Прибыль можетъ существовать лишь будучи постоянно возобновляема; она представляетъ собою не налогъ на общество, а пріобрѣтеніе, отвоевываемое у природы. Прибыль есть результатъ цѣны, а не ея причина. Низкія издержки производства создаютъ прибыль; конкуренція низводитъ цѣны до уровня низшей стоимости и уничтожаетъ прибыль. Прибыль можетъ быть поддерживаема лишь тогда, когда уровень стоимости ниже уровня цѣны.

153. Случайная прибыль.

Прибыль иногда опредѣляется, какъ заработная плата за общее управленіе предпріятіемъ. Въ самомъ дѣлѣ, существуютъ извѣстныя профессіи, гдѣ доходъ имѣетъ характеръ заработной платы. Комиссіонныя деньги биржевого маклера, подобно гонорару, получаемому лицами свободныхъ профессій, являются въ дѣйствительности заработной платой, хотя обыкновенно ихъ называютъ прибылью. Заработная плата отличается отъ прибыли тѣмъ, что первая составляетъ доходъ, основанный на договорѣ, тогда какъ вторая получается независимо отъ всякаго договора. Существуетъ нормальный уровень заработной платы, но нѣтъ нормальнаго уровня прибыли. Заработная плата—это часть издержекъ производства, прибыль—это излишекъ надъ издержками производства. Предприниматель вправѣ полагать, что онъ заслуживаетъ вознагражденія за свои услуги, но получитъ ли онъ таковое или нѣтъ, это зависитъ отъ его конкурентовъ. Существуетъ извѣстный уровень, ниже котораго заработная плата не можетъ упасть, ибо тогда нельзя будетъ найти достаточнаго количества рабочихъ; между тѣмъ само существованіе конкурентной прибыли зависитъ отъ болѣе способнаго производителя, понижающаго издержки производства до такого уровня, при которомъ предѣльный производитель не получаетъ никакой прибыли. Уменьшеніе заработной платы до нуля означаетъ голоданіе рабочихъ и уничтоженіе производительныхъ силъ общества; уменьшеніе прибыли до нуля—означаетъ устраненіе неприспособленныхъ и ростъ прогресса. Кромѣ того прибыль отличается отъ заработной платы тѣмъ, что она является прямымъ результатомъ колебанія цѣнъ. Такимъ образомъ, передъ нами встаетъ вопросъ о зависимости прибыли отъ случая.

Существуютъ различныя формы случайной прибыли. Иногда эта прибыль носитъ исключительный, спорадическій характеръ. Если я

нахожу на улицѣ кошелекъ, или получаю наслѣдство, мой доходъ вполнѣ случаенъ. Законъ вѣроятности, управляющій такими случайностями, можетъ представлять интересъ для математика, но для политико-эконома онъ не имѣетъ особеннаго значенія. Не такъ легко, однако, провести линію между случайной и обыкновенной прибылью. Прежде всего, передъ нами выступаетъ громадная область спекулятивной прибыли, на которой мы остановимся подробнѣе въ ближайшихъ двухъ главахъ. Во-вторыхъ, въ каждомъ торгово-промышленномъ предпріятіи имѣется элементъ счастья. Колебанія спроса и предложенія часто обусловливаются случайностью. Наводненіе, изобрѣтеніе, война, новая мода, или какая-нибудь другая случайность могутъ измѣнить положеніе производителя или потребителя: повліявъ на издержки производства или на рыночныя цѣны, они могутъ измѣнить и прибыль. Всякія колебанія рыночныхъ цѣнъ можно признать въ извѣстномъ смыслѣ случайными.

Иногда проводится различіе между промышленной и денежной прибылью. Подъ промышленной прибылью въ широкомъ смыслѣ этого слова понимается прибыль, получаемая отъ производства и продажи воспроизводимыхъ благъ, составляющихъ громадную часть ежегодно производимой массы богатства. Понимаемая въ этомъ смыслѣ, «промышленная» прибыль включала бы въ себя сельско-хозяйственную и коммерческую прибыль. Денежная прибыль, напротивъ того, представляетъ собою результатъ такихъ сдѣлокъ, въ которыхъ первую роль играетъ продажа, и лишь вторую роль—производство,—сдѣлокъ не между производителемъ и потребителемъ, а между однимъ владѣльцемъ денегъ и другимъ. Типичнымъ образцомъ такой прибыли является прибыль, получаемая отъ различныхъ чисто денежныхъ операцій, независимо отъ того, на какія промышленныя цѣли идетъ самъ капиталъ. Многія крупныя состоянія новѣйшаго времени были нажиты путемъ такихъ спорадическихъ или случайныхъ прибылей. Когда финансистъ оперируетъ желѣзнодорожными облигаціями или «промышленными» акціями, его прибыль въ каждой отдѣльной сдѣлкѣ можетъ быть получена независимо отъ того, или даже вопреки тому, хорошо ли ведется данное промышленное предпріятіе, акціи котораго повышаются: ибо прибыль финансиста можетъ получиться скорѣе отъ покупки бумагъ по низкимъ цѣнамъ, чѣмъ отъ продажи ихъ по высокимъ цѣнамъ. Но даже и здѣсь, при всѣхъ злоупотребленіяхъ, характеризующихъ биржевыя сдѣлки, денежная прибыль, взятая въ цѣломъ, тѣсно связана съ промышленнымъ прогрессомъ. Если акціи падаютъ, прибыли однихъ лицъ должны быть уравновѣшены потерями другихъ; но если акціи по-

дымаются, отъ этого могутъ выиграть всѣ; если даже и получаются кое-какіе убытки, они съ излишкомъ компенсируются прибылями другихъ. Но акціи даннаго предпріятія могутъ постоянно подниматься лишь въ томъ случаѣ, если это предпріятіе постоянно прогрессируетъ въ техническомъ и промышленномъ отношеніи. Отсюда видно, что если въ отдѣльныхъ случаяхъ денежная прибыль и можетъ явиться результатомъ измѣненій въ области владѣнія или собственности и не носитъ на себѣ ясныхъ признаковъ зависимости отъ постановки производства, представленнаго данными акціями, то денежная прибыль, какъ цѣлое, находится, въ конечномъ счетѣ, въ реальной связи съ промышленной прибылью, на которой она и покоится.

Итакъ, случай или счастье могутъ иногда явиться причиной спорадической прибыли, но ими нельзя объяснить постоянства прибыли, получаемой какъ отдѣльными лицами, такъ и обществомъ. Коммерсантъ можетъ обезпечить себѣ полученіе постоянной денежной прибыли, если онъ обладаетъ дальновидностью и практической разсчетливостью, все болѣе и болѣе устраняющей вліяніе слѣпого случая. Финансистъ, подобно фабриканту или купцу, является въ дѣйствительности слугой общества; подобно всякому другому слугѣ, онъ можетъ оказаться непреданнымъ и вѣроломнымъ; но, вообще говоря, его дѣла пойдутъ тѣмъ лучше, чѣмъ усерднѣе онъ будетъ обслуживать интересы общества. Элементъ случайности не отдѣлимъ отъ прибыли, такъ какъ послѣдняя находится въ зависимости отъ колебанія рыночныхъ цѣнъ; но конечная причина полученія постоянной прибыли—это умѣнье воспользоваться указанными колебаніями,—и это умѣнье, проявляемое отдѣльной личностью, въ конечномъ счетѣ идетъ на пользу всего общества въ цѣломъ.

154. Спекулятивная прибыль. Ея природа.

Подъ спекуляціей понимается покупка или продажа какой-либо вещи въ надеждѣ получить прибыль отъ ожидаемаго измѣненія въ ея цѣнѣ. Спекуляція отличается отъ обыкновенной торговли только въ степени, потому что всякая прибыль, какъ мы видѣли выше, заключаетъ въ себѣ элементъ случайности. Различіе, однако, состоитъ здѣсь въ томъ, что спекуляція концентрируетъ и дѣлаетъ болѣе интенсивными силы, обусловливающія спросъ и предложеніе.

Въ прежнее время спекуляція основывалась главнымъ образомъ на разницѣ мѣста. Необходимость покупать продукты на одномъ

рынкѣ и продавать ихъ почти въ одно и то же время на другомъ въ значительной степени устранена современными средствами транспорта и сообщенія, благодаря которымъ колебанія рыночныхъ цѣнъ, поскольку эти колебанія зависятъ отъ различія мѣстъ, доведены до минимума. Въ настоящее время эта спекуляція проявляется главнымъ образомъ въ формѣ арбитража, при чемъ успѣхъ ея зависитъ отъ той быстроты, съ какой биржевые маклера, пользуясь телеграфной проволокой, умѣютъ предугадывать тѣ или иныя измѣненія на биржѣ. Болѣе важная форма спекуляціи—это спекуляція, основанная на колебаніи рыночныхъ цѣнъ, въ зависимости отъ различія во времени.

Спекуляція, далѣе, можетъ носить спорадическій или регулярный характеръ. Спекуляція почти такъ же стара, какъ и торгово-промышленная дѣятельность. Она основана или на модѣ, или же на хорошо обдуманномъ планѣ, ставящемъ себѣ цѣлью воспользоваться благопріятнымъ стеченіемъ обстоятельствъ. Примѣръ перваго рода спекуляціи мы видимъ въ Голландіи въ XVII вѣкѣ, когда общество было охвачено настоящей тюльпаноманіей: самые сказочные барыши наживалъ тотъ, кто умѣлъ использовать этотъ скоропреходящій спросъ на тюльпаны. Такой же характеръ носитъ и спекуляція на недвижимость, дающая громадные барыши, за которыми нерѣдко слѣдуютъ грандіозные крахи. Въ такихъ случаяхъ спекуляція основана на измѣненіяхъ въ спросѣ, которыхъ отдѣльный человѣкъ почти не въ состояніи ни предугадать, ни контролировать. Напротивъ того, предложеніе легче поддается различнымъ манипуляціямъ, предпринимаемымъ съ цѣлью полученія прибыли. Стремленіе искусственно поднять цѣны принимаетъ самыя разнообразныя формы, начиная отъ попытки Іосифа закупить весь урожай въ Египтѣ и мудрой догадки греческаго философа закупить передъ самымъ сборомъ всѣ тиски для выжимки винограда, и кончая многообразными методами, выработанными современными рингами и трёстами. Предпринимаемыя въ маломъ масштабѣ, эти попытки иногда удаются, въ крупномъ же масштабѣ онѣ обыкновенно оканчиваются неудачей. Послѣдняя объясняется: a) громадными размѣрами требуемаго капитала, b) трудностью найти надежныхъ компаньоновъ, которые своими операціями не нарушали бы установленнаго договора; c) тѣмъ обстоятельствомъ, что повышеніе цѣнъ вызываетъ появленіе на рынкѣ всѣхъ сохраняемыхъ запасовъ, и d) опасностью, угрожающей со стороны потребителя, который можетъ замѣнить данный товаръ болѣе дешевымъ. Въ то время, какъ успѣшная спекуляція на Гарлемскія акціи въ

1863 г. положила основаніе богатству Вандербильда, три наиболѣе остроумныя и гигантскія попытки послѣднихъ двухъ десятилѣтій— спекуляція Chicago Leiter Co. на пшеницу, Paris Sécretan Co. на мѣдь и New Jork Sully Co. на хлопчатую бумагу—окончились всѣ неудачей и привели спекулянтовъ къ полному разоренію.

Съ общественной точки зрѣнія, обѣ эти формы спорадической спекуляціи являются, въ конечномъ счетѣ, вредными, такъ какъ, благодаря спекуляціи, цѣна значительно отклоняется въ ту или другую сторону отъ дѣйствительной цѣнности, что̀ влечетъ за собою крупныя потери, связанныя съ возстановленіемъ нарушеннаго равновѣсія. Необыкновенно высокія цѣны на хлопокъ, вызванныя спекуляціей въ 1904 г., породили кризисъ въ хлопчато-бумажной промышленности Англіи и ново-англійскихъ штатовъ Америки; правда, плантаторы въ южныхъ штатахъ получали одно время громадные барыши, но высокая прибыль повела къ такому расширенію посѣвной площади, что въ ближайшіе годы цѣна хлопка упала ниже издержекъ производства. Умѣренныя цѣны были бы предпочтительнѣе передъ этой внезапной смѣной крупныхъ барышей и громадныхъ потерь.

Было бы, однако, ошибкой предполагать, что всякая спекуляція носитъ непремѣнно указанный выше характеръ. Спекуляція никогда не могла бы сдѣлаться частью нормальной торгово-промышленной жизни нашего времени, если бы она отличалась только дефектами и анти-соціальными чертами. Современныя фондовыя и товарныя биржи выполняютъ опредѣленную экономическую функцію.

Спекулировать можно на процентныхъ бумагахъ и на продуктахъ. Для того, чтобы стать предметомъ регулярной спекуляціи, продуктъ долженъ обладать тремя свойствами: a) онъ долженъ быть однимъ изъ главныхъ продуктовъ промышленности, продуктомъ крупнаго и регулярнаго производства; b) онъ долженъ быть однороденъ по качеству, такъ что одна единица его можетъ вполнѣ замѣнять другую; c) онъ долженъ быть таковъ, чтобы его легко было опредѣлять и измѣрять. Соотвѣтственно этому, мы находимъ биржи для торговли злаками—пшеницей, рожью, ячменемъ, рисомъ и овсомъ,—кофе и сахаромъ, хлопкомъ и табакомъ, желѣзомъ и оловомъ. Процентныя бумаги, очевидно, обладаютъ всѣми указанными свойствами. Спекуляція на фондовыхъ и товарныхъ биржахъ можетъ быть охарактеризована слѣдующимъ образомъ.

Если цѣны высоки, но по разсчету спекулянта онѣ должны скоро понизиться, онъ старается продать свои товары на срокъ, т. е. до-

ставить черезъ опредѣленное время товары, которыхъ въ данный моментъ у него не имѣется. Если при наступленіи этого срока онъ можетъ закупить товары по предложенной имъ низшей цѣнѣ, разница между ней и условленной цѣной составитъ его прибыль. Тотъ же результатъ достигается и тогда, когда товаръ доставляется сейчасъ же по заключеніи договора, но по цѣнѣ нѣсколько ниже существующей въ данное время. Если же цѣны низки, но по его мнѣнію должны скоро подняться, онъ старается закупить возможно больше товару—больше того, сколько ему нужно въ данный моментъ; черезъ нѣкоторое время онъ можетъ продать этотъ товаръ съ прибылью. Или же онъ можетъ, какъ въ предыдущемъ случаѣ, реализовать продажу по болѣе высокой цѣнѣ при условіи немедленной доставки товара. Спекулирующіе на пониженіе называются «bears» (bear—тащить внизъ), спекулирующіе на повышеніе цѣнъ называются «bulls». Когда начальный и конечный моменты сдѣлки отдѣляются значительнымъ промежуткомъ времени, сдѣлка называется «future» (будущее). Подобныя сдѣлки, напр. на хлопокъ, заключаются за нѣсколько мѣсяцевъ до ихъ окончанія. Хлопокъ продается въ январѣ, а доставляется покупателю въ іюнѣ. Когда товаръ забирается тутъ же или вскорѣ послѣ заключенія сдѣлки, къ названію товара прибавляется слово «spot» (мѣсто), напр. spot cotton или spot wheat,—хлопокъ или пшеница, доставляемые сейчасъ же послѣ заключенія сдѣлки.

На фондовой биржѣ передача бумагъ производится обыкновенно на слѣдующій день послѣ ихъ продажи, хотя напр. въ Нью-Іоркѣ передача совершается иногда черезъ три, иногда черезъ тридцать или шестьдесятъ дней. Кромѣ прибылей, получаемыхъ путемъ повседневной спекуляціи, главная масса прибыли реализуется при помощи займовъ. Если спекулянтъ на пониженіе не склоненъ закупить бумаги въ условленный срокъ, онъ одалживаетъ ихъ въ надеждѣ ликвидировать свой заемъ покупкой въ будущемъ по низшей цѣнѣ. Съ своей стороны, спекулянтъ на повышеніе, не желающій въ данное время продавать свои бумаги, передаетъ ихъ биржевому маклеру для продажи ихъ въ выгодный моментъ. На случай паденія цѣнъ биржевой маклеръ выговариваетъ себѣ особую сумму наличными, измѣняющуюся въ зависимости отъ колебанія биржевыхъ цѣнъ. На товарной биржѣ практикуется выдача залога, или предѣльной суммы, обезпечивающей другую сторону отъ потерь въ случаѣ невозможности выполнить условія договора. Подобныя сдѣлки называются поэтому предѣльными speculating on a margin). На практикѣ невозможно провести раз-

личіе между послѣдняго рода сдѣлками и тѣми сдѣлками, гдѣ передача бумагъ или товаровъ дѣйствительно совершается, такъ какъ это различіе зависитъ отъ того или иного рѣшенія спекулянта и такъ какъ въ каждомъ договорѣ можно законно требовать дѣйствительной передачи бумагъ или товара. Спекуляція, наконецъ, принимаетъ также форму привилегій. Есть привилегія («put»), состоящая въ правѣ передачи («put») другой сторонѣ процентныхъ бумагъ или товаровъ въ опредѣленное время по опредѣленной цѣнѣ. Есть привилегія («call»), состоящая въ правѣ требовать («call») отъ противной стороны процентныя бумаги или товары въ опредѣленный срокъ и по опредѣленной цѣнѣ. Эти привилегіи могутъ быть покупаемы и продаваемы; иногда спекулянтъ пріобрѣтаетъ право пользоваться, по собственному выбору, той или иной формой привилегіи. Цѣна этихъ привилегій зависитъ отъ характера рынка, тѣхъ или иныхъ особенностей процентныхъ бумагъ, отъ продолжительности періода, на который пріобрѣтается эта привилегія, и отъ разницы между условленной и теперешней рыночной цѣной.

155. Функціи спекулятивной прибыли.

Главная экономическая функція регулярной спекуляціи состоитъ въ томъ, что она беретъ на себя рискъ и ведетъ къ уравненію цѣнъ.

Обратимся сначала къ риску. Когда вмѣстѣ съ развитіемъ современнаго капитализма обмѣнъ сдѣлался національнымъ и даже интернаціональнымъ, измѣненія рыночныхъ цѣнностей стали настолько многочисленны и значительны, что промышленности начала угрожать сильная опасность, вслѣдствіе рѣзкихъ колебаній въ цѣнахъ сырья. Фабрикантъ, покупавшій сырой матеріалъ на международномъ рынкѣ и работавшій для полученія прибыли, получалъ вмѣсто ожидаемой прибыли убытки, благодаря быстрымъ измѣненіямъ въ цѣнахъ сырого матеріала. Во избѣжаніе риска, сопряженнаго съ этими колебаніями, и составился особый классъ людей, берущихъ на себя этотъ рискъ и концентрирующихъ все свое вниманіе на измѣненіяхъ рыночныхъ цѣнъ.

Первый способъ уменьшить рискъ и возложить его на особый классъ спекулянтовъ состоитъ въ томъ, чтобы обезпечить себѣ постоянный открытый рынокъ.

Владѣлецъ хлопчатобумажной фабрики, напримѣръ, получаетъ

заказъ на опредѣленное количество хлопчатой бумаги, которая должна быть доставлена черезъ годъ; къ работѣ онъ намѣревается приступить черезъ шесть мѣсяцевъ. Если онъ не въ состояніи закупить хлопокъ заранѣе, его дѣло будетъ всецѣло зависѣть отъ случайныхъ измѣненій на хлопковомъ рынкѣ, и будь онъ хоть семи пядей во лбу, вся его прибыль можетъ быть уничтожена повышеніемъ цѣнъ на хлопокъ. Во избѣжаніе риска онъ заключаетъ срочную сдѣлку со спекулянтомъ. Такъ же точно поступаютъ и торговцы пшеницей или другими товарами.

Аналогичный методъ примѣняется и на фондовой биржѣ. Если желѣзнодорожная или какая-либо другая промышленная компанія, основывая новое предпріятіе, зависѣла бы отъ того, имѣются ли въ моментъ выпуска акцій лица, желающія вложить въ это предпріятіе свой капиталъ,—ея дѣла были бы весьма неважны, а ростъ предпріятія встрѣтилъ бы серьезныя препятствія. Уже одна увѣренность въ томъ, что данныя акціи можно въ любой моментъ свободно сбыть на биржѣ, сильно увеличиваетъ кругъ покупателей, изъ которыхъ многіе могутъ даже и не желать быть постоянными участниками предпріятія. Фондовая биржа способствуетъ помѣщенію капиталовъ подобно тому, какъ товарная биржа способствуетъ производству продуктовъ. Заказы на товары и нужда въ деньгахъ не отличаются постоянствомъ, такъ какъ они зависятъ отъ временныхъ потребностей; рискъ въ значительной степени устраняется путемъ регулярной спекуляціи, открывающей постоянный непрерывающійся рынокъ. Хлопковая биржа была основана для того, чтобы поправить хлопчатобумажное дѣло, пришедшее послѣ междоусобной войны въ сильное разстройство; точно также и въ другихъ областяхъ спекуляція была вызвана попытками фабрикантовъ избѣжать рискъ, связанный съ перемежающимися, спазмодическими колебаніями цѣнъ на сырой матеріалъ.

Естественный и болѣе современный способъ избѣжать рискъ— это такъ-называемое «огораживаніе» («hedging») сдѣлокъ. Напримѣръ, владѣлецъ мукомольной мельницы нуждается въ пшеницѣ въ февралѣ и закупаетъ ее въ Калифорніи, положимъ, по 90 центовъ за бушель. Когда пшеница будетъ доставлена на мельницу и превращена въ муку, можетъ уже наступить сентябрь; за это время цѣна пшеницы можетъ упасть до 75 центовъ, на столько же понизится и цѣна муки. Чтобы оградить себя отъ подобныхъ убытковъ мельникъ продаетъ въ Чикаго въ февралѣ съ доставкой на сентябрь прежнее количество пшеницы по прежней цѣнѣ, т. е. по 90 центовъ. Когда наступаетъ сентябрь, онъ появляется на чикагскомъ рынкѣ и

закупаетъ тамъ пшеницу по рыночной цѣнѣ въ 75 центовъ. Прибыль отъ этой сдѣлки равна убытку отъ другой сдѣлки; при помощи подобнаго «огораживанія», онъ избѣгаетъ риска, сопряженнаго съ колебаніями цѣнъ на сырой матеріалъ. Онъ довольствуется законными прибылями, получаемыми отъ мельницы. Примѣненіе этихъ методовъ ведетъ къ парадоксальному положенію, при которомъ предприниматель, желающій избѣжать вліянія спекуляціи, прибѣгаетъ къ помощи той же спекуляціи.

Регулярная спекуляція, кромѣ того, дѣйствуетъ укрѣпляющимъ образомъ на цѣны. Если при цѣнѣ пшеницы въ 80 центовъ за бушель предвидится въ будущемъ хорошій урожай, разсчетливый спекулянтъ поспѣшитъ продать свою пшеницу по 70 центовъ въ надеждѣ, что когда наступитъ условленный срокъ доставки пшеницы, ему удастся купить ее по 65 центовъ. Всѣ эти операціи, связанныя со спекуляціей на пониженіе, влекутъ за собою пониженіе цѣнъ, а вмѣстѣ съ этимъ и ростъ потребленія; послѣднее же удерживаетъ цѣны отъ внезапнаго паденія въ будущемъ. Когда же, напротивъ того, надежды на урожай плохи, цѣны поднимаются, и начинается спекуляція на повышеніе. Увеличеніе числа покупокъ влечетъ за собою повышеніе цѣнъ и уменьшеніе потребленія, между тѣмъ какъ владѣльцы продуктовъ держатъ ихъ у себя, въ ожиданіи еще бо́льшихъ барышей въ будущемъ.

Это соединеніе нѣсколько меньшаго спроса и большаго предложенія препятствуетъ быстрому росту цѣнъ, который обыкновенно слѣдуетъ за плохимъ урожаемъ. Спекуляція, такимъ образомъ, имѣетъ тенденцію уравнивать спросъ и предложеніе; концентрируя въ настоящемъ тѣ вліянія, которыя должны сказаться въ будущемъ, она усиливаетъ дѣйствіе нормальныхъ факторовъ и доводитъ до минимума колебаніе рыночныхъ цѣнъ. Отсюда видно, что спекуляція оказываетъ непосредственное вліяніе на цѣны. Прекрасный примѣръ этого даетъ законъ о золотой валютѣ (Gold Law), изданный во время междоусобной войны. Массовое предъявленіе ассигнацій къ уплатѣ было ошибочно приписано биржевымъ спекуляціямъ на золото, и вслѣдствіе этого былъ изданъ законъ, воспрещавшій всѣ подобнаго рода сдѣлки. Въ результатѣ премія на золото сразу поднялась со 195 до 285, съ тѣмъ, чтобы столь же быстро и внезапно упасть послѣ того, какъ 15 дней спустя законъ былъ отмѣненъ.

Такимъ образомъ, роль спекуляціи можетъ быть понимаема различно, и это потому, что она напоминаетъ собою двуликаго Януса. Поскольку спекуляція сдѣлалась обычнымъ занятіемъ особаго класса

людей, дифференцировавшихся для этой цѣли отъ всѣхъ другихъ торгово-промышленныхъ профессій, она выполняетъ полезную и въ наше время безусловно необходимую функцію. Опытный биржевой спекулянтъ, изучающій условія рынка и заранѣе предвидящій всѣ малѣйшія его измѣненія, обезпечиваетъ постоянство прибыли, уменьшая рискъ и дѣйствуя укрѣпляющимъ образомъ на цѣны. Въ этомъ широкомъ смыслѣ можно сказать, что спекулятивная прибыль получается такимъ же образомъ, какъ и всякая другая прибыль. Но рядомъ съ этими спекулянтами имѣется множество лицъ, лишенныхъ всякаго опыта и способностей, ищущихъ на биржѣ своего счастья и играющихъ процентными бумагами такъ же, какъ играютъ картами. Подобная спекуляція дѣйствуетъ столь же деморализующимъ образомъ, какъ и лоттерея. Кромѣ того, даже солидные коммерсанты нерѣдко позволяютъ себѣ то, что мы назвали выше спорадической спекуляціей, и путемъ различныхъ рыночныхъ манипуляціей вызываютъ сильныя колебанія цѣнъ. Какъ ни трудно на практикѣ провести различіе между экономической и не экономической спекуляціей, оно все же проявляется, хотя и весьма робко, въ различномъ отношеніи къ мелкому мѣнялѣ и солидному биржевому дѣятелю. Это различіе приметъ болѣе рѣзкую форму въ будущемъ, когда биржи проявятъ болѣе строгое отношеніе къ дѣятельности своихъ членовъ и когда коммерческая этика будетъ поднята на высоту соціальной отвѣтственности. Въ настоящее время спекуляція выполняетъ извѣстныя экономическія функціи, проявляя въ то же время и свои темныя стороны.

156. Монопольная прибыль.

Въ предыдущемъ изложеніи предполагалось, что прибыль—будь то обыкновенная, случайная или спекулятивная прибыль—подвержена вліянію конкуренціи. Однако, свободная игра конкуренціи часто нарушается естественными или искусственными препятствіями. Когда послѣднія носятъ частичный характеръ, роль ихъ аналогична силѣ тренія; когда препятствія настолько велики, что свободная конкуренція совершенно устраняется, мы имѣемъ дѣло съ монополіей. Въ первомъ случаѣ счастливый обладатель временныхъ выгодъ получаетъ экстраординарный доходъ, который, какъ мы видѣли выше, долженъ въ концѣ концовъ исчезнуть. Во второмъ случаѣ можетъ казаться, что экстраординарный доходъ имѣетъ постоянный характеръ.

Но, строго говоря, и монопольная прибыль также не имѣетъ этого постояннаго характера. Обусловливается это принципомъ капитализаціи, о которомъ мы говорили выше (гл. XIV). Прибыль монопольнаго производителя капитализируется въ формѣ болѣе высокихъ продажныхъ цѣнъ, и всякій новый участникъ монопольнаго производства получаетъ лишь процентъ на вложенный имъ капиталъ. Такъ какъ монопольныя предпріятія продаются не часто, тотъ же самый результатъ достигается акціонерной формой современныхъ торгово-промышленныхъ предпріятій. Дѣло въ томъ, что акціи, дающія ихъ владѣльцамъ право на полученіе монопольной прибыли, находятся подъ столь сильнымъ вліяніемъ рыночныхъ факторовъ, что крупные дивиденды сразу капитализируются въ формѣ повышенныхъ рыночныхъ цѣнъ; благодаря этому, чистый доходъ всякаго новаго покупателя составляется лишь изъ процентовъ обычнаго въ данное время рыночнаго уровня. Такимъ образомъ, при современныхъ экономическихъ условіяхъ, даже монопольная прибыль стремится къ исчезновенію. Эта прибыль по существу преходяща, исключая того момента, когда она находится въ рукахъ первоначальнаго владѣльца. При постоянныхъ измѣненіяхъ въ области собственности, столь характерныхъ для нашего времени, первоначальные владѣльцы быстро исчезаютъ. Но такъ какъ въ каждое данное время число этихъ первоначальныхъ владѣльцевъ довольно значительно, то и монопольная прибыль играетъ часто весьма важную роль.

Монопольные доходы, подобно доходамъ, получаемымъ въ результатѣ конкуренціи, не ограничиваются одной прибылью. Извѣстный классъ рабочихъ можетъ ограничить доступъ новыхъ членовъ въ свою профессію или же ограничить конкуренцію съ ихъ стороны; получаемая въ такомъ случаѣ заработная плата будетъ монопольной. Въ случаѣ, если участокъ городской земли нуженъ для какихъ-нибудь специфическихъ цѣлей, преимущество его въ сравненіи съ другими участками такъ близко подходитъ къ понятію монополіи, что мы можемъ, не рискуя грубо ошибиться, говорить о монопольной рентѣ. Но подобно всякой иной прибыли, монопольная прибыль находится въ самой тѣсной зависимости отъ цѣны. Такъ какъ различіе между монопольной и конкурентной цѣной было уже разсмотрѣно нами выше, то здѣсь достаточно будетъ только упомянуть, что монопольная прибыль далеко не безгранична. Монопольная цѣна, а значитъ и монопольная прибыль, имѣетъ два естественныхъ предѣла: законъ замѣщенія (the law of substitution) и вліяніе потенціальной конкуренціи. Мы уже знаемъ (§ 110), что даже тамъ, гдѣ монополіи

абсолютно ничего не угрожаетъ, имѣется опредѣленный максимумъ монопольнаго дохода, зависящій отъ цѣны, по которой можно продать наибольшее количество продуктовъ. Поднятіе цѣны выше этого уровня поведетъ къ тому, что данный продуктъ замѣнится какимъ-нибудь другимъ аналогичнымъ продуктомъ; продажа уменьшится, а вмѣстѣ съ ней уменьшится и прибыль. Неудача, постигшая спекуляцію на мѣдь со стороны Sécrétan Co., объясняется въ значительной степени появленіемъ на рынкѣ подобныхъ «замѣщающихъ» продуктовъ, которое было вызвано чрезмѣрнымъ повышеніемъ цѣнъ на прежніе продукты. Во-вторыхъ, когда монополисту, какъ это часто бываетъ, приходится считаться съ потенціальной конкуренціей не со стороны производителей аналогичныхъ продуктовъ, а со стороны другихъ производителей тѣхъ же самыхъ продуктовъ, повышеніе имъ цѣнъ можетъ повести не только къ пониженію общаго спроса, но и къ переходу части существующаго рынка къ какому-нибудь новому производителю, привлекаемому перспективой высокой прибыли. Въ указанныхъ предѣлахъ имѣется, однако, достаточно широкое поле для полученія экстраординарныхъ доходовъ, извѣстныхъ подъ названіемъ монопольной прибыли.

157. Регулированіе и нравственное оправданіе прибыли.

Требованіе государственнаго контроля надъ прибылью исходитъ съ трехъ сторонъ. Одни, отрицающіе частную собственность, нападаютъ на обыкновенную прибыль; другіе нападаютъ на случайную и, въ особенности, на спекулятивную прибыль; третьи требуютъ уничтоженія монопольной прибыли. Разсмотримъ эти требованія въ въ обратномъ порядкѣ.

1) Съ общественной точки зрѣнія, ничѣмъ не ограниченная монопольная прибыль, конечно, нежелательна. Даже тамъ, гдѣ монополія сама по себѣ не представляетъ ничего плохого, напр. въ транспортномъ дѣлѣ и нѣкоторыхъ муниципальныхъ предпріятіяхъ, должна быть обезпечена въ той или иной формѣ свобода автоматически-регулирующаго дѣйствія конкуренціи. Опытъ, однако, неоднократно доказалъ, что эта цѣль не можетъ быть достигнута путемъ регулированія прибыли. Новѣйшая попытка въ этомъ направленіи, предпринятая въ штатѣ Массачузетсъ для борьбы съ монополіей газовыхъ обществъ, какъ и всѣ предшествовавшія ей попытки, не привела ни къ чему, благодаря той легкости, съ какой дѣйствительная прибыль

можетъ быть показана какъ доходъ отъ какого-либо вспомогательнаго предпріятія. Когда прибыль подвергается законодательному урегулированію, она номинально никогда не выходитъ за законные предѣлы. Существуютъ только два дѣйствительныхъ средства обращенія монопольной прибыли на пользу общества: или урегулировать цѣны, что̀ поведетъ къ уничтоженію прибыли, или обложить монопольное предпріятіе, что̀ поведетъ къ уменьшенію прибыли. Однако, самый лучшій способъ уничтоженія монопольной прибыли это—уничтожить самоё монополію, широко открывъ двери данной области всѣмъ желающимъ.

2) Къ спекулятивной прибыли это средство, однако, неприложимо. Можно провести различіе между монополіей и конкуренціей, но невозможно рѣзко отдѣлить регулярную спекуляцію отъ обычной торгово-промышленной дѣятельности. Новѣйшій законъ противъ спекуляціи, принятый въ Германіи, или остался на бумагѣ или же принесъ вредъ, поскольку онъ препятствовалъ благотворному и вполнѣ законному дѣйствію спекуляціи. Воспретить спекуляцію значитъ устранить какъ ея плохую, такъ и хорошую сторону. Въ свою очередь, и обложеніе примѣнимо только къ извѣстнымъ случайнымъ прибылямъ. Обложеніе спекулятивной прибыли встрѣчаетъ на своемъ пути почти непреодолимое препятствіе, заключающееся въ томъ, какимъ образомъ заставить платить налогъ то именно лицо, которое получаетъ эту прибыль. Наконецъ, запрещеніе спекулятивныхъ цѣнъ было бы въ дѣйствительности равносильно запрещенію самой спекуляціи.

3) Нападки на обыкновенную прибыль исходятъ отъ тѣхъ людей, которые относятся отрицательно ко всему промышленному строю современнаго общества. Такъ, напримѣръ, по мнѣнію Маркса, прибыль—это вычетъ изъ заработной платы. Такъ какъ, согласно этому взгляду, всякая цѣнность представляетъ собою продуктъ труда, то и прибавочная цѣнность, называемая прибылью, также представляетъ собою излишекъ, украденный (filched) изъ заработной платы. Однако, соціалистическая теорія прибавочной стоимости неправильна въ четырехъ отношеніяхъ: a) она отождествляетъ трудъ и ручной трудъ и не считается съ вознагражденіемъ за руководство предпріятіемъ; b) она приписываетъ цѣнность труду, между тѣмъ какъ трудъ не есть причина цѣнности; c) она усматриваетъ только одинъ факторъ производства, между тѣмъ какъ въ дѣйствительной жизни почти всегда имѣется больше одного фактора производства; d) что̀ всего важнѣе, она не считается съ существованіемъ предѣльной цѣнности. Если даже допустить, что цѣны измѣняются соотвѣтственно стоимости

производства и что послѣдняя сводится къ заработной платѣ, то и тогда все это можетъ быть примѣнимо лишь къ предѣльной стоимости. Но предѣльный производитель (т. е. работающій при самыхъ невыгодныхъ условіяхъ) обыкновенно не получаетъ никакой прибыли, а излишекъ, приходящійся на долю непредѣльнаго производителя, можетъ получаться не только отъ труда, но и изъ многихъ другихъ источниковъ. Въ самомъ дѣлѣ, строить все на основѣ заработной платы нѣтъ никакого основанія, такъ какъ заработная плата, при наличности свободной конкуренціи, сохраняетъ одинъ и тотъ же уровень для работъ одного и того же рода во всѣхъ предпріятіяхъ, работаютъ ли эти предпріятія при наихудшихъ или лучшихъ условіяхъ. Прибыль дѣйствительно представляетъ собою излишекъ, но не такого рода излишекъ, какъ воображаютъ соціалисты. Единственный способъ уничтожить прибыль, по справедливому мнѣнію соціалистовъ, это—уничтожить частную собственность на орудія производства. Но уничтоженіе частной собственности было бы равносильно уничтоженію прогресса.

Это, разумѣется, не значитъ, что всякая существующая нынѣ прибыль справедлива. Обманъ и шарлатанство встрѣчаются сплошь и рядомъ; отдѣльныя лица пользуются незаконными привилегіями; одни люди пользуются слабостью или невѣжествомъ другихъ, безчестно пріобрѣтается монополія на веденіе общественныхъ предпріятій, или же оплата ея совершается далеко не въ соотвѣтствующемъ размѣрѣ. Все это показываетъ, что многіе коммерсанты стоятъ еще очень низко и что уровень коммерческой нравственности не такъ высокъ, какимъ онъ долженъ быть и несомнѣнно когда-нибудь будетъ. Это, однако, нисколько не затрогиваетъ законности прибыли, какъ опредѣленнаго института. Въ общемъ, честно пріобрѣтенная прибыль является неизбѣжнымъ спутникомъ частной собственности. Когда монополія будетъ низведена до минимума, когда спекуляція будетъ выполнять свою дѣйствительную экономическую функцію и когда конкуренція будетъ вестись на высшей основѣ справедливости и честности, тогда и прибыль будетъ очищена отъ своей грязной примѣси и предстанетъ передъ нами въ своемъ истинномъ свѣтѣ, какъ законный плодъ энергіи и дальновидности.

ГЛАВА XXIV.

Рента.

158. Литература.

J. B. Clark, Distribution (1899), гл. XIII, XXIII; F. A. Fetter, Principles (1904), гл. X; A. S. Johnson, Rent in Modern Economic Theory, гл. III, IV; A. Marshall, Principles (1898), кн. V, гл. VIII—X, и кн. VI, гл. IX; N. G. Pierson, Principles (1902), ч. I, гл. II; W. S. Jevons, Theory (1888), гл. VI; H. Sidgwick, Principles (1883), кн. II, гл. VII; F. v. Wieser, Natural Value, кн. III, ч. II; T. N. Carver, Distribution (1904), гл. V; A. W. Flux, Principles (1904), гл. VII; H. R. Seager, Introduction (1904), гл. XII; The Relation between Rent and Interest (A Discussion in Am. Econ. Assoc. Publications, New Series, V, 1904); M. Pantaleoni, Pure Economics (1898), ч. III, гл. IV; J. S. Nicholson, Principles (1893—1901), кн. II, гл. XIV, и кн. IV, гл. V; W. Smart, Distribution (1899), гл. XXVI; R. M. Hurd, Principles of City Land Values (1903): T. E. Cliffe Leslie, Land Systems and Industrial Economy of Ireland, England and Continental Countries (1870); W. S. Dawson, The Unearned Increment (1890); H. George, Progress and Poverty (1879); E. R. A. Seligman, Essays in Taxation (1904), гл. III; A. H Stone, A. Plantation Experiment (Quart. Journ. Econ., XIX, 1905).

159. Природа ренты.

Мы уже знаемъ, что рента представляетъ собою продуктъ или доходъ отъ ограниченнаго пользованія вещью и что рентная цѣнность противополагается капитальной цѣнности. Но на обыденномъ языкѣ рента означаетъ денежную плату владѣльцу за ограниченное пользованіе его вещью. Когда соціальныя условія таковы, что извѣстные предметы обыкновенно не продаются, а отдаются въ наемъ, доходъ отъ нихъ принято называть рентой. Такимъ предметомъ была земля въ средневѣковой Европѣ, и таковымъ же является она и въ тѣхъ странахъ, гдѣ сохранились еще средневѣковые пережитки, или гдѣ современныя условія вызвали на сцену землевладѣльца и арендатора. Такъ какъ бóльшая часть земли сдается въ аренду, то рента стала означать доходъ отъ земли, безразлично отъ того, арендуется она или нѣтъ; и такъ какъ въ ряду другихъ предметовъ, отдаваемыхъ въ арендное пользованіе, земля играетъ самую главную роль, то рента часто употребляется какъ синонимъ поземельнаго дохода.

Очевидно, однако, что это ошибочно въ двухъ отношеніяхъ. Прежде всего слѣдуетъ помнить, что въ нѣкоторыхъ странахъ земля въ большинствѣ случаевъ продается, а не сдается въ аренду. Такъ обстоитъ дѣло съ пахотной землей въ мѣстностяхъ, гдѣ живутъ собственники-крестьяне или фермеры; такъ же обстоитъ дѣло и съ городскими землями въ тѣхъ округахъ, гдѣ жители, бѣдные или богатые, владѣютъ собственными домами. Если земля не сдается въ аренду, а продается, выручка отъ этой продажи, разумѣется, не представляетъ собой ренты. Она можетъ быть названа капитализированной рентой, потому что она олицетворяетъ въ себѣ плату за пользованіе землей въ будущемъ. Съ другой стороны, есть рядъ вещей, которыя арендуются чаще, чѣмъ земля. Не говоря уже о томъ, что доходъ отъ недвижимой собственности часто включаетъ въ себѣ арендную плату за домъ, экономически отличный отъ земли,—люди могутъ жить въ собственныхъ домахъ и въ то же время брать на прокатъ телефонъ на годъ, экипажи помѣсячно, растенія на недѣлю, сервизы на день. Качественно поземельная рента составляетъ лишь незначительную часть всей ренты въ цѣломъ.

Однако, съ количественной стороны, земля представляется столь важной въ сравненіи съ другими предметами и обладаетъ столь своеобразнымъ соціальнымъ значеніемъ, что доходъ отъ земли заслуживаетъ особаго разсмотрѣнія. Слѣдуетъ, однако, помнить, что выдѣленіе земельной ренты въ особую категорію, подлежащую спеціальному изученію, можетъ оказаться полезнымъ лишь тогда, когда мы разсматриваемъ общество съ точки зрѣнія эволюціи, т. е. когда изучаемъ ренту исторически, сравнивая ростъ поземельной ренты съ ростомъ другихъ видовъ ренты. Когда мы беремъ уголокъ общества въ данный моментъ и анализируемъ распредѣленіе соціальнаго дохода, то доходъ отъ земли понимается нами точно такъ же, какъ и доходъ, получаемый отъ всякой другой вещи. Доходъ отъ земли представляетъ собою экономическій продуктъ, т. е. степень участія земли въ процессѣ производства, помимо труда и капитала, приложеннаго къ землѣ. Отношеніе земли къ ея продуктамъ подчиняется тому же самому закону, который управляетъ и отношеніемъ всякаго экономическаго блага или фактора производства къ ихъ продукту. Непониманіе этого влекло за собою много недоразумѣній.

Такъ, традиціонный законъ ренты заключаетъ въ себѣ три положенія: рента есть результатъ закона убывающей доходности; рента представляетъ собою дифференціалъ или излишекъ по отношенію къ «предѣльной», не дающей ренты, земли; рента не есть часть стои-

мости производства. Однако, поскольку эти положенія вѣрны, они не составляютъ специфической особенности земельной ренты.

160. Отношеніе земельной ренты къ другимъ видамъ ренты.

Законъ убывающей доходности является въ дѣйствительности основой закона ренты. Въ хозяйствѣ каждаго фермера существуетъ извѣстный предѣлъ, за которымъ всякій новый рабочій или новая машина уже не окупаются по-прежнему, такъ какъ за этимъ предѣломъ всякая добавочная «доза» капитала или труда уже не даетъ дохода, достаточнаго для покрытія издержекъ производства. Въ извѣстный моментъ фермеръ достигаетъ экстенсивнаго или интенсивнаго предѣла утилизаціи земли. Эта черта, однако, характеризируетъ не одного только землевладѣльца. Для капиталиста также существуетъ извѣстный предѣлъ, за которымъ становится уже невыгодно пріобрѣтать больше машинъ одного и того же рода или строить другую фабрику для производства того же продукта; есть и для рабочаго извѣстный предѣлъ, внѣ котораго онъ уже не въ состояніи управлять большимъ количествомъ станковъ. Законъ убывающей доходности универсаленъ и примѣнимъ ко всякой вещи, обладающей цѣнностью (§ 88). Если этотъ законъ объясняетъ поземельный доходъ, то имъ, какъ увидимъ ниже, можно объяснить и процентъ на капиталъ и заработную плату.

Говорятъ, далѣе, что земельная рента представляетъ собою дифференціалъ или излишекъ. Но то же представляетъ собою и всякій другой видъ рентной цѣнности. Цѣнность любой вещи представляетъ дифференціалъ или излишекъ въ сравненіи съ другой вещью, стоящей ступенью ниже. Намъ могутъ сказать, что отличіе земельной ренты отъ другихъ видовъ ренты состоитъ въ томъ, что «предѣльная» земля не приноситъ никакой ренты и что, поэтому, земельная рента обусловливается различіемъ въ производительности хорошихъ земель и земель, не приносящихъ ренты. На это, очевидно, можно возразить, что съ тѣмъ же правомъ можно говорить и о машинѣ или фабрикѣ, не приносящей дохода (ренты). Мы не употребляемъ этихъ терминовъ потому, что машины и фабрики отдаются въ наемъ не такъ часто, какъ земля. Но самъ по себѣ принципъ идентиченъ и въ томъ и въ другомъ случаѣ. «Предѣльная» земля можетъ быть до такой степени бѣдна, что никто не станетъ платить ренты за пользованіе ею; но столь же безцѣнной можетъ оказаться и машина. Въ

самомъ дѣлѣ, какъ мы уже видѣли въ послѣдней главѣ, существованіе прибыли зависитъ отъ избыточнаго дохода, получаемаго «непредѣльнымъ» производителемъ (т. е. работающимъ не при худшихъ условіяхъ). Совершенно безразлично, пользуется ли предѣльный производитель плохой или плохо расположенной землей, или плохими машинами, или плохими постройками или плохой рабочей силой—излишка или прибыли у него не будетъ. Съ этой точки зрѣнія, рента аналогична прибыли: прибыль представляетъ собою излишекъ надъ доходомъ не получающаго прибыли производителя; рента—это излишекъ надъ доходомъ отъ вещи, не дающей ренты. Послѣднее обстоятельство побудило нѣкоторыхъ писателей, напр. Уокера. утверждать, что законы прибыли и ренты одинаковы.

Было бы, однако, ошибкой проводить слишкомъ далеко эту аналогію между рентой и прибылью. Прежде всего необходимо отмѣтить, что рента представляетъ собою излишекъ лишь въ томъ смыслѣ, въ какомъ всякая положительная величина является излишкомъ въ сравненіи съ нулемъ,—выводъ, не двигающій насъ ни на шагъ впередъ. Рента, даваемая судномъ, можетъ быть разсматриваема какъ излишекъ, по отношенію къ судну, не дающему никакой ренты; заработная плата рабочаго можетъ быть разсматриваема какъ излишекъ по отношенію къ рабочему, не получающему никакой заработной платы; процентъ на капиталъ можетъ быть разсматриваемъ какъ излишекъ, по отношенію къ капиталу, не дающему процента. Во-вторыхъ, если и разсматривать ренту какъ излишекъ, отличіе ея отъ прибыли состоитъ въ томъ, что рента представляетъ собою постоянный, а прибыль—преходящій излишекъ. Если на фабрикѣ употребляется машина, то извѣстная часть продукта должна быть приписана машинѣ. Другими словами, машина доставляетъ ея владѣльцу извѣстный доходъ или ренту. Въ условіяхъ свободной конкуренціи цѣна машины, какъ мы знаемъ, представляетъ собою капитализацію ея ренты. Въ состояніи нормальнаго равновѣсія условія спроса и предложенія устанавливаются такимъ образомъ, что предѣльный производитель уплачиваетъ за товаръ лишь столько, сколько онъ можетъ получить съ него. Если всѣ машины вполнѣ похожи одна на другую и работаютъ при однихъ и тѣхъ же условіяхъ, доходъ отъ нихъ (или рента) сдѣлается впослѣдствіи эквивалентнымъ проценту на капиталъ, вложенный въ эти машины. Пока машина работаетъ исправно и не требуетъ починки, доходъ этотъ будетъ постояннымъ. Если бы машины не давали ренты, никто не покупалъ бы ихъ по капитализированной цѣнѣ. Съ другой стороны, владѣлецъ машины можетъ получить прибыль

лишь тогда, когда работа машины совершается при нѣсколько различныхъ условіяхъ, т. е. когда онъ обращаетъ на нее побольш внимания, комбинируетъ ее съ различными пропорціями труда и земли, пользуется выгодными измѣненіями на рынкѣ и т. д. При условіяхъ свободной конкуренціи, эта прибыль, какъ мы знаемъ, по существу своему преходяща, и должна исчезнуть, если не будутъ пущены въ ходъ новыя машины, или не произойдетъ измѣненій въ въ факторахъ производства. Если же будутъ пущены въ ходъ лучшія машины, то излишекъ, полученный производителемъ, составитъ разницу между рентой, даваемой хорошей машиной, и рентой отъ плохихъ машинъ, употребляемыхъ его конкурентами. Поскольку его прибыль покоится на употребленіи лучшихъ машинъ, она можетъ существовать до тѣхъ поръ, пока сохранена его тайна, т. е., пока на его сторонѣ находится преимущество монополіи. Но и въ случаѣ монополіи прибыль, какъ мы знаемъ, должна исчезнуть благодаря процессу капитализаціи, какъ только машина или предпріятіе перейдетъ въ другія руки. Отсюда видно, что рента постоянна, тогда какъ прибыль преходяща.

То же самое вѣрно и по отношенію къ земельной рентѣ. Если въ извѣстной части города, гдѣ долгое время не происходило крупныхъ измѣненій, имѣется сто одинаково полезныхъ примыкающихъ другъ къ другу участковъ, то каждый изъ нихъ будетъ давать одинаковую ренту. Рента представляетъ собою дифференціалъ лишь по отношенію къ худшимъ участкамъ земли, дающимъ низшую ренту, и по отношенію къ землѣ на окраинѣ города (напримѣръ, Хобокенъ въ Нью-Іоркѣ), которая не употребляется ни для постройки жилищъ, ни для торгово-промышленныхъ цѣлей и которая, поэтому, не имѣетъ капитальной цѣнности, такъ какъ не доставляетъ никакой ренты. Конкуренція со стороны каждаго изъ этихъ ста участковъ будетъ удерживать ренту на одномъ уровнѣ, соотвѣтствующемъ проценту на ихъ капитальную цѣнность. Выше этого уровня доходъ землевладѣльца не можетъ подняться, прежде чѣмъ не измѣнятся указанныя условія. Если же черезъ данный участокъ земли проводится новая дорога, или же рента поднимается по какой-либо другой причинѣ, землевладѣлецъ получитъ излишекъ сверхъ процента на затраченный имъ первоначально капиталъ. Называется ли этотъ излишекъ прибылью или рентой — по мнѣнію многихъ несущественно: въ самомъ дѣлѣ, когда человѣкъ продаетъ свою землю, онъ называетъ свой доходъ прибылью, но до этой продажи онъ называетъ его рентой. Однако, строго говоря, годовая рента представляетъ собою общую сумму

періодическихъ доходовъ съ земли, а прибыль представляетъ собою лишь излишекъ этого періодическаго дохода надъ стоимостью, или, въ данномъ случаѣ, надъ процентомъ на вложенный капиталъ. При вторичной продажѣ участка земли цѣна его доставитъ старому владѣльцу извѣстную прибыль, тогда какъ новому владѣльцу она доставитъ ренту, не превышающую процентъ на вложенный капиталъ. Прибыль, такимъ образомъ, автоматически погашается при переходѣ земли изъ однѣхъ рукъ въ другія. Рента постоянна, пока функціонируетъ доставляющій ренту капиталъ; прибыль же исчезаетъ каждый разъ, какъ только она капитализируется въ новой продажной цѣнѣ. Разница между рентой и прибылью примѣнима къ землѣ точно такъ же, какъ и къ другимъ вещамъ.

161. Рента и цѣна.

Согласно третьему указанному выше положенію, земельная рента не составляетъ части стоимости, и высокая рента есть, поэтому, не причина, а слѣдствіе высокихъ цѣнъ. Въ самомъ дѣлѣ, если пшеница воздѣлывается на землѣ, отличной по своему плодородію или расположенію, конкуренція подниметъ цѣну пшеницы одного и того же сорта до уровня издержекъ производства предѣльнаго производителя, т. е. фермера, работающаго на худшей землѣ. Остальные производители, работающіе на лучшей землѣ, получатъ нѣкоторый излишекъ; называя этотъ дифференціальный излишекъ рентой, можно сказать, что этотъ излишекъ не входитъ, какъ составная часть, въ цѣну. Но абсолютно то же самое можно сказать и о всякой другой категоріи распредѣленія. Замѣнимъ земельные участки швейными машинами, сдаваемыми на прокатъ помѣсячно или на годъ. Предположимъ, что на нѣкоторыхъ машинахъ можно сшить больше костюмовъ одного и того же качества, чѣмъ на другихъ. Всѣ костюмы будутъ проданы по одной и той же цѣнѣ, равной издержкамъ предѣльнаго производителя, работающаго на худшей машинѣ; въ такомъ случаѣ, при наличности свободной конкуренціи, разность между «предѣльнымъ» продуктомъ и продуктомъ лучшей машины поступитъ, въ качествѣ избыточной ренты, въ пользу владѣльца лучшей машины. Излишекъ, такимъ образомъ, не составляетъ части цѣны Возьмемъ другой примѣръ. Различные предприниматели могутъ пользоваться различнаго качества рабочими, при вырубкѣ лѣса, или при постройкѣ желѣзной дороги. Одинъ нанимаетъ американца за 3 доллара въ день, другой—

француза изъ Канады за 2 доллара, третій — итальянца за 1 долларъ въ день. Однако, какъ уже было доказано лордомъ Брассей, высоко оплачиваемый рабочій отнюдь не является самымъ дорогимъ, такъ какъ производительность его выше. Если бы онъ не окупалъ своей высокой заработной платы, онъ съ теченіемъ времени пересталъ бы получать ее. Такъ какъ всѣ вырубленныя деревья продаются по той же цѣнѣ, которая установлена «предѣльнымъ» производителемъ, нанимающимъ самыхъ непроизводительныхъ рабочихъ, то высокая заработная плата американца представляетъ собою избыточный продуктъ (surplus product) или трудовую ренту (labor rent) въ сравненіи съ низкой заработной платой итальянца. Если мы говоримъ, что болѣе высокая рента, получаемая съ хорошей земли, не входитъ въ цѣну пшеницы, то съ тѣмъ же правомъ мы можемъ сказать, что заработная плата, представляющая собою избыточный продуктъ американца, не входитъ въ цѣну деревьевъ. Хорошая земля приноситъ больше ренты, или можетъ быть продана по болѣе дорогой цѣнѣ, потому что она болѣе производительна,— продуктомъ въ данномъ случаѣ является рента; квалифицированный рабочій получаетъ болѣе высокую заработную плату, потому что его трудъ болѣе производителенъ, — продуктомъ въ данномъ случаѣ является заработная плата. Заработная плата различныхъ группъ рабочихъ можетъ быть разсматриваема какъ дифференціалъ, въ томъ же самомъ смыслѣ, въ какомъ мы считаемъ дифференціаломъ ренту, приносимую капиталомъ или земельными участками различнаго качества.

Намъ скажутъ, что различіе здѣсь все же существуетъ, такъ какъ даже самая низкая заработная плата несомнѣнно составляетъ часть стоимости. Но то же можно сказать и о рентѣ, приносимой землей, на которой воздѣлывается худшій сортъ пшеницы. Нѣкоторые предполагаютъ, что земля, на которой произростаетъ худшій сортъ пшеницы, не приноситъ ренты. Это вѣрно, поскольку рѣчь идетъ о пшеницѣ; но земля все же можетъ сохранить извѣстную цѣнность, такъ какъ ее можно употребить для другихъ цѣлей. Если взращиваніе пшеницы не даетъ фермеру постояннаго дохода, онъ начинаетъ взращивать на этой землѣ менѣе цѣнные злаки или овощи или превращаетъ данный участокъ въ пастбище. Каждый участокъ «предѣльной» земли—т. е. наихудшей земли, употребляемой для разведенія какого-либо опредѣленнаго продукта, хоть сколько-нибудь стоитъ для производства другого менѣе цѣннаго продукта, пока, наконецъ, мы достигаемъ земли, которая ничего не стоитъ, такъ

какъ ни на что не можетъ быть употреблена. Поэтому, въ стоимости пшеницы должна всегда заключаться и рента, которую приносила бы «предѣльная» земля, если бы она была употреблена для производства менѣе цѣннаго продукта.

Но не одна только предѣльная рента составляетъ часть стоимости, а, значитъ, и часть цѣны. Въ извѣстномъ смыслѣ можно сказать, что и дифференціальная рента, въ качествѣ постояннаго фактора, также составляетъ часть цѣны. Рента какой-либо вещи—это ея продуктъ; лучшіе земельные участки даютъ больше продуктовъ, худшіе—меньше, но и тѣ и другіе одинаково участвуютъ въ созиданіи предложенія, отношеніе котораго къ общему спросу и опредѣляетъ собою цѣну. Если бы лучшая земля давала меньше продуктовъ, общее предложеніе уменьшилось бы, а цѣны повысились бы, что̀ повело бы къ обработкѣ новыхъ худшихъ земель. Какъ мы уже знаемъ (§ 112), цѣна, вообще говоря, не опредѣляется предѣльной или максимальной стоимостью; предѣлъ зависитъ отъ производительности даннаго фактора—въ данномъ случаѣ, земли: съ повышеніемъ производительности этотъ предѣлъ падаетъ, съ пониженіемъ ея—повышается. Каждый новый бушель пшеницы—получена ли она съ хорошей или плохой земли—измѣняетъ предложеніе, цѣну и предѣлъ.

Утверждать, что рента не входитъ какъ составная часть въ цѣну, было бы вдвойнѣ ошибочно, не только потому, что такимъ образомъ устанавливалась бы въ этомъ отношеніи разница между земельной рентой и другими видами ея, но и потому, что это утвержденіе невѣрно по самому существу своему. Если два различныхъ орудія или два различныхъ сорта одного и того же орудія постоянно употребляются для производства извѣстнаго продукта, ихъ рента или степень участія въ созданіи продукта будетъ, конечно, различна. Если владѣлецъ лучшаго орудія настолько великодушенъ, что готовъ подарить этотъ постоянный излишекъ арендатору орудія, иначе говоря, если онъ отказывается отъ ренты, разница въ цѣнѣ, конечно, исчезнетъ, пока продуктъ не будетъ наконецъ проданъ на рынкѣ. Только въ этомъ смыслѣ и можно говорить, что рента не входитъ въ цѣну, такъ какъ цѣна не измѣнится отъ того, оставляетъ ли владѣлецъ ренту себѣ или же передаетъ ее другому. Если онъ отказывается отъ ренты, рента для него пропадаетъ и въ этомъ смыслѣ не войдетъ въ цѣну. Ясно, однако, что исчезаетъ въ данномъ случаѣ не рента, а лишь принадлежность ея первоначальному владѣльцу. Рента продолжаетъ существовать, хотя и находится теперь въ рукахъ арендатора. Если бы компанія швейныхъ машинъ предоставила группѣ

рабочихъ пользоваться машинами безплатно и если бы костюмы, сшитые при помощи этихъ машинъ, продавались по неизмѣненной цѣнѣ, рента осталась бы въ рукахъ рабочихъ, вмѣсто того, чтобы поступить въ собственность компаніи. Единственный способъ уничтоженія ренты—это уничтожить продуктъ. Переходъ ренты изъ однѣхъ рукъ въ другія еще не уничтожаетъ самой ренты. Рента лучшаго орудія производства—это продуктъ лучшаго орудія. Каждая единица предложенія составляетъ часть всего продукта или всей ренты и, поэтому, должна оказывать вліяніе на цѣну. Такимъ образомъ, рента или продуктъ всякаго орудія производства—является ли такимъ орудіемъ земля, капиталъ или трудъ, идетъ ли рѣчь о предѣльной или же о дифференціальной рентѣ —составляетъ въ дѣйствительности элементъ цѣны, такъ какъ безъ этой ренты цѣна была бы иная. Земля занимаетъ здѣсь совершенно такое же положеніе, какъ и всѣ прочіе предметы.

Однако, несмотря на эту аналогію между земельной рентой и другими видами ея, остается все же одно различіе, на которое мы уже указывали выше. Въ области такъ-называемой обрабатывающей промышленности ростъ спроса и производства идетъ часто рука объ руку съ низшими цѣнами; что же касается земли, то ростъ спроса обыкновенно влечетъ за собою и повышеніе цѣнъ. Предложеніе не растетъ съ такой же быстротой, какъ и спросъ. Земля въ данномъ случаѣ не составляетъ исключенія, такъ какъ то же самое вѣрно и по отношенію къ другимъ предметамъ, число которыхъ не можетъ быть увеличено безъ крупныхъ усилій. Однако, земля имѣетъ столь важное значеніе въ сравненіи съ этими другими предметами, что при изученіи вліянія ея на прогрессъ цѣнности мы въ правѣ выдѣлить ее въ особую категорію и подвергнуть земельную ренту особому разсмотрѣнію.

162. Ростъ земельной ренты.

Иногда проводится различіе между земельной рентой и рентой за мѣста подъ постройки (ground rent). Различіе это сводится на практикѣ къ раздѣленію на сельскія и городскія земли. Однако. строго говоря, сельская земля можетъ быть использована не только для земледѣльческихъ нуждъ; въ свою очередь городскіе участки иногда употребляются и для земледѣлія. По мнѣнію нѣкоторыхъ писателей. земельная рента возникаетъ вслѣдствіе того, что цѣна земледѣльческихъ

продуктовъ одинакова, тогда какъ стоимость производства на разныхъ участкахъ различна; рента же за мѣста подъ постройки объясняется тѣмъ, что цѣны различны, тогда какъ стоимость производства остается одной и той же. Это, однако, неточно. Рента за мѣста подъ постройки бываетъ различнаго размѣра по той же самой причинѣ, что и земельная рента, а именно: городскіе участки, точно такъ же какъ и сельскіе, различаются по ихъ способности доставлять полезности. И тѣ и другіе производительны, хотя доставляемыя ими полезности различны; сельская земля имѣетъ цѣнность потому, что люди нуждаются въ ея матеріальныхъ продуктахъ; городская же земля—потому, что она нужна какъ физическая опора для зданій или какъ мѣсто скопленія людей. Утверждать, что цѣнность земли объясняется ея плодородіемъ, или отсутствіемъ свободныхъ участковъ или монополіей—значило бы говорить половину истины или вовсе ошибаться. Мѣстоположеніе земли столь же важно, какъ и ея плодородіе. Элементъ недостаточности входитъ какъ составная часть въ цѣнность всякаго экономическаго блага. О монополіи можно говорить лишь по отношенію къ нѣкоторымъ избраннымъ участкамъ, но не по отношенію къ землѣ вообще, такъ какъ земельные участки бываютъ самаго разнообразнаго качества. Рента каждаго участка земли опредѣляется ея производительностью; а рентная цѣнность ея выражаетъ собою ея предѣльное участіе въ созданіи продукта.

Поэтому, говоря о ростѣ ренты, слѣдуетъ обратить вниманіе на характеръ и мѣстоположеніе предѣльнаго участка. Мы должны вспомнить приведенное въ § 73 различіе между экономическимъ и не-экономическимъ предѣломъ. Этотъ предѣлъ можетъ быть таковъ, что цѣнность даваемаго имъ излишка равна нулю. Въ такомъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ не-экономическимъ предѣломъ. Послѣднее имѣетъ мѣсто тамъ, гдѣ земля или настолько обильна или настолько бѣдна по своему расположенію или плодородію, что цѣнность произведеннаго на ней продукта лишь покрываетъ затраченный на нее трудъ и процентъ на капиталъ. Количество продукта должно быть достаточно для покрытія средней заработной платы и обычнаго процента на капиталъ,—иначе трудъ и капиталъ будутъ перенесены въ другія отрасли производства; но здѣсь нѣтъ мѣста излишку. Другими словами, земля не будетъ давать ренты, такъ какъ участіе ея въ созданіи цѣнности продукта равно нулю. Цѣнность всего продукта всецѣло исчерпывается вложеннымъ въ него трудомъ и капиталомъ.

Но если населеніе увеличится, такъ что одинъ и тотъ же продуктъ

пробрѣтетъ бо́льшую цѣнность, получится нѣкоторый излишекъ, который можно приписать только землѣ. Если бы земля не различалась по качеству и не измѣнялась по своему количеству, этотъ излишекъ распредѣлялся бы равномѣрно. Такъ какъ, однако, земля различается по своему плодородію и мѣстоположенію, то при всякомъ увеличеніи спроса лучшіе участки земли дадутъ бо́льшую часть излишка, земля, бывшая раньше «предѣльной», начнетъ давать незначительный излишекъ, тогда какъ земля, остававшаяся до того времени необработанной, очутится въ «предѣльномъ» положеніи, возмѣщая лишь заработную плату и процентъ на капиталъ. Если по какой-либо причинѣ количество земли не можетъ быть увеличено сверхъ данной нормы, предѣльный размѣръ интенсивно обрабатываемой земли подымется, и предѣльная или бѣднѣйшая земля также станетъ давать нѣкоторый излишекъ. «Интенсивный предѣлъ» становится такимъ образомъ базой, отъ которой отсчитывается доходъ отъ всѣхъ видовъ земли.

Простѣйшей иллюстраціей этого является городская земля. Если въ центрѣ земледѣльческаго округа выростаетъ деревушка, земля, служившая до того времени лишь для цѣлей земледѣлія, начинаетъ давать добавочную ренту, какъ мѣсто подъ дешевыя деревянныя постройки. Прежній предѣлъ такимъ образомъ передвигается. По мѣрѣ роста народонаселенія и увеличенія его благосостоянія, деревушка превращается въ село, а затѣмъ и въ городъ, и земля начинаетъ приносить столь высокую ренту, что деревянныя домишки уступаютъ мѣсто сначала кирпичнымъ, потомъ каменнымъ домамъ и, наконецъ, многоэтажнымъ стальнымъ гигантамъ. Съ тѣмъ же правомъ, съ какимъ мы говоримъ о пахатной, пастбищной или огородной землѣ, можно говорить о землѣ подъ деревянные, кирпичные, каменные дома или подъ многоэтажныя зданія, выстроенныя изъ стали и стекла. Каждая группа земель можетъ быть использована для опредѣленныхъ цѣлей, и существуетъ столько же «предѣловъ», сколько существуетъ и группъ. Съ каждымъ новымъ измѣненіемъ каждый изъ этихъ «предѣльныхъ» участковъ отодвигается все дальше, при чемъ размѣръ ренты, приносимой промежуточными участками, въ конечномъ счетѣ пропорціоналенъ отдаленности отъ центра самаго низшаго «предѣла», именно, пригородныхъ участковъ. Мѣстоположеніе этого «предѣльнаго» участка зависитъ отъ размѣровъ спроса и развитія средствъ сообщенія. Всякое увеличеніе спроса вызоветъ и увеличеніе предложенія земель; но такъ какъ свободныя земли находятся только на окраинѣ города, то понятно, что эти земли имѣютъ мень-

шую цѣнность. Усиленный спросъ на дома можетъ быть удовлетворенъ постройкой столь же хорошихъ домовъ; усиленный спросъ на земельные участки можетъ быть удовлетворенъ только менѣе цѣнными участками. Такимъ образомъ, при обычныхъ условіяхъ прогресса можно ожидать, что рента за земли подъ постройки должна постоянно возрастать.

Однако, это ожиданіе можетъ оказаться тщетнымъ не только потому, что отдѣльныя части города развиваются не одинаково, но также и потому, что улучшеніе путей сообщенія можетъ уменьшить относительную цѣнность промежуточныхъ участковъ, а вмѣстѣ съ этимъ и ихъ ренту. Эти практическія соображенія имѣютъ важное значеніе для рѣшенія вопроса объ обложеніи поземельной ренты.

Земельная рента обладаетъ менѣе нормальнымъ ростомъ, чѣмъ рента за земли подъ постройки. Хотя обыкновенно обработкѣ подвергаются прежде всего лучшія земли, тѣмъ не менѣе нерѣдко бывало такъ, что люди предпочитали менѣе плодородныя земли, расположенныя по склонамъ горъ, вслѣдствіе ихъ большей защищенности отъ нападеній мародеровъ. Съ наступленіемъ мирныхъ условій люди спустились въ долины или разселились по равнинамъ, при чемъ рента прежнихъ земельныхъ участковъ упала. Тотъ же результатъ нерѣдко достигается открытіемъ плодородныхъ земель въ новыхъ мѣстностяхъ. Присоединеніе центральныхъ и западныхъ штатовъ Америки къ международному рынку, — присоединеніе, за которымъ послѣдовало необыкновенное увеличеніе производства и пониженіе цѣнъ пшеницы, вызвало крупное паденіе ренты въ тѣхъ частяхъ Новой Англіи и Европы, которыя подверглись конкуренціи. Наконецъ, слѣдуетъ отмѣтить и вліяніе усовершенствованій въ области земледѣлія. Если усовершенствованныя сельско-хозяйственныя орудія примѣняются одинаково ко всѣмъ землямъ, они уменьшаютъ издержки производства, отодвигаютъ все дальше и дальше расположеніе «предѣльныхъ» участковъ, уменьшаютъ цѣны, а, значитъ, и ренту всѣхъ земель. Если же эти усовершенствованія остаются, хотя бы на нѣкоторое время, въ исключительномъ владѣніи болѣе предпріимчивыхъ и способныхъ фермеровъ, при чемъ ростъ производительности болѣе чѣмъ компенсируетъ паденіе цѣнъ, то рента ихъ должна подняться. Если это преимущество дѣлается достояніемъ цѣлыхъ областей или странъ, рента въ нихъ возрастаетъ въ ущербъ другимъ странамъ, подобно тому, какъ вслѣдствіе улучшенія путей сообщенія рента на Дальнемъ Западѣ Америки повысилась, тогда какъ въ Новой Англіи она понизилась.

Итакъ, повышеніе или пониженіе земельной ренты въ данный періодъ зависитъ отъ отношенія народонаселенія къ землѣ. Ростъ народонаселенія или повышеніе жизненнаго уровня (standard of life) означаетъ ростъ спроса; усовершенствованія производства или транспорта означаютъ ростъ предложенія. Когда населеніе растетъ быстрѣе усовершенствованій, рента поднимается. Когда усовершенствованія растутъ быстрѣе населенія, рента падаетъ. Такъ какъ, однако, спросъ на пищевые продукты носитъ въ настоящее время интернаціональный характеръ, то ростъ ренты въ странахъ съ усовершенствованнымъ производствомъ вполнѣ совмѣстимъ съ общимъ ростомъ населенія. Въ наше время ростъ населенія все болѣе и болѣе опредѣляется ростомъ индустріи, который въ свою очередь зависитъ отъ усовершенствованія производства. Поэтому, ростъ ренты зависитъ, въ конечномъ счетѣ, отъ относительной быстроты, съ какой совершается усовершенствованіе индустріи въ сравненіи съ усовершенствованіемъ земледѣлія или сельско-хозяйственной индустріи. Такъ какъ усовершенствованія въ области индустріи имѣютъ, въ общемъ, болѣе широкое поприще для своего развитія, то можно думать, что земельная рента должна постоянно повышаться. Однако, въ теченіе долгихъ историческихъ періодовъ земельная аренда можетъ оставаться на одномъ уровнѣ и даже падать не только въ отдѣльныхъ странахъ, какъ это происходитъ въ настоящее время, но и во всемъ мірѣ.

163. Земельная рента и аренда.

Такъ какъ земельная рента представляетъ собою постоянный излишекъ или періодическій продуктъ земли, то ее слѣдуетъ отличать отъ валового дохода, получаемаго съ земли. Если человѣкъ воздѣлываетъ землю, часть его продукта олицетворяетъ собою заработную плату; если онъ прилагаетъ къ землѣ конкретный капиталъ, другая часть продукта олицетворяетъ собою ренту за эти орудія — ренту, которая впослѣдствіи должна сдѣлаться эквивалентной проценту на вложенный въ эти орудія капиталъ; если онъ комбинируетъ факторы производства такимъ образомъ, что получаетъ возможность производить дешевле своихъ конкурентовъ или обезпечиваетъ себѣ большій сбытъ по той же самой цѣнѣ, то третья часть продукта явится воплощеніемъ прибыли. Заработная плата и процентъ постоянны; прибыль же исчезаетъ, какъ только она капитализируется

въ высшей продажной цѣнности земли или же какъ только усовершенствованные методы производства становятся общимъ достояніемъ.

Когда фермеръ, лично занимающійся воздѣлываніемъ земли, въ то же время является и собственникомъ ея, трудно бываетъ различить въ продуктѣ эти три указанныя нами доли. Немного легче провести это различіе въ томъ случаѣ, когда землевладѣлецъ сдаетъ свою землю вмѣстѣ съ частью капитала арендатору, который лично выполняетъ всѣ необходимыя работы. Простѣйшій случай тотъ, когда землевладѣлецъ даетъ только землю, а все остальное доставляетъ арендаторъ. Въ этомъ случаѣ арендная плата, уплачиваемая деньгами или натурой, представляетъ собою экономическую земельную ренту въ собственномъ смыслѣ этого слова; излишекъ же сверхъ арендной платы представляетъ собою заработную плату арендатора, процентъ на затраченный имъ капиталъ и его прибыль. Заработная плата и процентъ на капиталъ, какъ мы увидимъ ниже, представляютъ собою опредѣленныя (fixed) величины, тогда какъ прибыль представляетъ собою перемѣнную величину—въ нее входитъ все, что арендаторъ въ состояніи сберечь сверхъ сдѣланныхъ имъ затратъ. Но если эта прибыль обусловливается болѣе совершенными методами производства, которыхъ арендаторъ не можетъ удержать на долгое время въ тайнѣ и которые скоро дѣлаются общимъ достояніемъ, — напр. употребленіемъ новыхъ удобреній или введеніемъ лучшаго сѣвооборота,—то эта прибыль черезъ нѣкоторое время исчезаетъ. Въ зависимости отъ условій рынка получаемый арендаторомъ излишекъ или уравновѣшивается болѣе низкими цѣнами продукта, или, наоборотъ, превращается въ болѣе высокую цѣнность земли. Единственно постоянные элементы цѣны, при наличности свободной конкуренціи, это—заработная плата, процентъ и рента.

Такимъ образомъ, въ условіяхъ свободной конкуренціи арендная плата, уплачиваемая наличными деньгами или натурой, равна суммѣ, которая какъ разъ даетъ возможность «предѣльному» или наименѣе производительному арендатору получать нормальную заработную плату и нормальный процентъ на капиталъ. Съ точки зрѣнія прибыли этотъ предѣлъ представляется не-экономическимъ (§ 73); съ точки зрѣнія заработной платы—экономическимъ. Другими словами, арендаторъ, сидящій на «предѣльной», т. е. на худшей, землѣ, вовсе не получаетъ прибыли; но если бы земля не возвращала обратно процентъ на капиталъ, арендаторъ впослѣдствіи потерялъ бы возможность пользоваться этимъ капиталомъ; точно также, если бы работа не доставляла ему обычной въ данномъ мѣстѣ заработной платы, то

онъ самъ сдѣлался бы наемнымъ рабочимъ. Благодаря стремленію каждаго арендатора обезпечить себѣ участки одинаково хорошей земли, рента ея поднимается до такого уровня, при которомъ менѣе производительный конкурентъ не получаетъ уже никакой прибыли. Такимъ образомъ, рента, уплачиваемая за землю, представляетъ собою выработку «предѣльнаго» фермера сверхъ заработной платы и процента на капиталъ. При условіяхъ свободной конкуренціи этотъ избытокъ поступаетъ въ распоряженіе землевладѣльца, тогда какъ всякій временный излишекъ составляетъ прибыль арендатора.

На дѣлѣ, однако, договорная рента можетъ отличаться отъ чисто экономической ренты. Объясняется это дѣйствіемъ экономическаго тренія (economic friction). Подъ экономической рентой мы понимаемъ ренту, которую въ состояніи уплачивать знающій свое дѣло арендаторъ, свободно распоряжающійся трудомъ и капиталомъ и хорошо знакомый съ условіями рынка. Тамъ же, гдѣ вмѣсто всего этого имѣется невѣжество, неблагопріятная обстановка и недостатокъ экономической подвижности,—дѣйствительная рента можетъ быть выше экономической. Съ другой стороны, если землевладѣлецъ, изъ соціальныхъ или какихъ-либо другихъ соображеній, не отличается особенной требовательностью, — дѣйствительная рента можетъ оказаться тоже экономической. Но это положеніе примѣнимо къ земельной рентѣ въ той же степени, какъ и къ другимъ видамъ ренты.

Хотя простѣйшая форма земельной ренты это—плата за пользованіе голой землей, опытъ выработалъ болѣе полезныя формы арендованія земли. Въ Америкѣ особенно распространена долевая аренда (share tenure), называемая такъ потому, что землевладѣлецъ и арендаторъ участвуютъ въ извѣстной долѣ въ доставленіи факторовъ производства, при чемъ соотвѣтственно этимъ долямъ распредѣляется и доходъ. Такимъ образомъ, долевая аренда противополагается денежной арендѣ, при которой арендаторъ уплачиваетъ наличными за пользованіе землей и распоряжается всѣмъ ея продуктомъ. Наиболѣе полнаго развитія долевая аренда достигла въ южныхъ штатахъ, гдѣ существуетъ не менѣе трехъ важныхъ разновидностей этой системы. Эти разновидности извѣстны подъ названіями урожайной системы (cropping system), «third and fourth» и «standing rent». Общимъ для всѣхъ этихъ разновидностей долевой системы является то, что землевладѣлецъ доставляетъ безплатно жилище, дрова и воду, пастбище для свиней и коровъ и небольшой участокъ земли подъ огородъ. При урожайной системѣ арендаторъ выполняетъ всю работу и доставляетъ собственный кормъ; землевладѣлецъ доставляетъ сѣмена,

земледѣльческія орудія, рабочій скотъ и половину удобренія. Кромѣ того, онъ несетъ на себѣ половину расходовъ по очищенію хлопка отъ сѣмянъ и упаковкѣ его. Урожай затѣмъ дѣлится пополамъ, — арендаторъ, поэтому, называется иногда половинщикомъ. При системѣ «third and fourth» (третья и четвертая часть) землевладѣлецъ доставляетъ все, за исключеніемъ рабочей силы, при чемъ арендаторъ получаетъ четвертую часть урожая; или же арендаторъ кромѣ рабочей силы доставляетъ еще и кормъ и тогда получаетъ третью часть урожая. Однако, въ большинствѣ случаевъ это названіе примѣняется къ системѣ, при которой арендаторъ доставляетъ рабочую силу, земледѣльческія орудія и рабочій скотъ, тогда какъ землевладѣлецъ даетъ лишь землю и жилое помѣщеніе и получаетъ, поэтому, лишь треть однихъ урожаевъ, какъ напр. зерновыхъ хлѣбовъ, и четверть другихъ, напримѣръ, хлопка. Иначе говоря, третью или четвертую часть урожая получаетъ не арендаторъ, а землевладѣлецъ. Отсюда видно, что «урожайная система» менѣе выгодна, чѣмъ «third and fourth system». При системѣ «постоянной ренты» («standing rent» system) землевладѣлецъ доставляетъ только минимумъ, упомянутый выше и общій для всѣхъ разновидностей долевой аренды, и не проявляетъ никакого контроля надъ трудомъ арендатора. Эта система требуетъ отъ арендатора производства опредѣленныхъ специфическихъ продуктовъ, тогда какъ при денежной арендѣ арендаторъ вполнѣ свободенъ въ выборѣ того или иного продукта. «Постоянная рента» представляетъ собою, такимъ образомъ, наибольшее приближеніе долевой ренты къ денежной и естественно болѣе къ лицу лучше поставленнымъ арендаторамъ. Въ Европѣ введены другія разновидности арендной системы путемъ распредѣленія налоговъ между землевладѣльцемъ и арендаторомъ.

Вопросъ о земельной арендѣ имѣетъ весьма важное значеніе, благодаря связи между величиной ренты, энергіей земледѣльца и производительностью земли, а также благодаря соціальнымъ послѣдствіямъ, вытекающимъ изъ права собственности на землю. При феодальной системѣ существовало почти полное раздѣленіе между земледѣльцемъ и землевладѣльцемъ. Вмѣстѣ съ ростомъ благосостоянія крѣпостной постепенно превратился въ свободнаго арендатора, а въ нѣкоторыхъ частяхъ Европы онъ сдѣлался крестьяниномъ-собственникомъ или независимымъ фермеромъ. Въ Ирландіи этотъ переходъ совершается еще и понынѣ; процессъ этотъ былъ ускоренъ рядомъ законовъ, начавшихся въ семидесятыхъ годахъ и достигшихъ своего кульминаціоннаго пункта въ Land Purchase Act 1903 года. Въ Со-

единенныхъ Штатахъ, бывшихъ (за исключеніемъ Юга) почти съ самаго начала родиной независимыхъ фермеровъ, въ теченіе послѣднихъ нѣсколькихъ десятилѣтій замѣчается относительное увеличеніе числа арендаторовъ фермъ и уменьшеніе—владѣльцевъ фермъ, какъ видно изъ таблицы на стр. 364.

Было бы, однако, ошибкой думать, что число арендаторовъ растетъ въ ущербъ числу владѣльцевъ фермъ. Въ дѣйствительности растутъ оба эти числа, хотя число арендаторовъ и растетъ быстрѣе. Въ 1900 г. одна ферма, находившаяся въ собственности самого фермера, приходилась на каждыя 14 лицъ, живущихъ внѣ городовъ съ населеніемъ свыше 8.000 жителей. Въ 1850 г. отношеніе общаго числа фермъ (не только принадлежащихъ фермерамъ, но и арендуемыхъ) къ численности населенія внѣ указанныхъ городовъ было точь въ точь такое же—1 : 14. Ясно, что число фермъ, обрабатываемыхъ ихъ владѣльцами, возрасло быстрѣе, чѣмъ численность не городского населенія. Это значитъ, что число арендаторовъ увеличилось не потому, что арендаторами сдѣлались прежніе владѣльцы фермъ или ихъ потомки, а потому, что арендаторами сдѣлались прежніе батраки или наемные рабочіе. Ростъ аренды въ области американскаго земледѣлія представляетъ собою шагъ впередъ, а не назадъ. Передъ южными штатами стоитъ жгучій вопросъ, обладаютъ ли негритянскіе фермеры качествами или могутъ ли они усвоить качества, дѣлающія ихъ пригодными для успѣшнаго арендованія фермъ и препятствующія ихъ переходу въ разрядъ наемныхъ рабочихъ на начинающихъ теперь опять развиваться крупныхъ плантаціяхъ.

164. Оправданіе земельной ренты.

Когда мы говоримъ объ оправданіи земельной ренты, мы имѣемъ въ виду не право ея на существованіе, а лишь вопросъ о томъ, кто вправѣ владѣть ею. Такъ какъ рента входитъ въ продуктъ точно такимъ же образомъ, какъ и заработная плата, то искать оправданія для ренты было бы столь же безсмысленно, какъ искать оправданія для заработной платы. Рента, уплачиваемая арендаторомъ, опредѣляется экономическимъ закономъ; поскольку рѣчь идетъ о существованіи ренты, совершенно несущественно, передается ли она имъ частному лицу или государству. Весь вопросъ состоитъ въ томъ: кто долженъ получать ренту—частное лицо или государство?

Частная собственность на земельную ренту подвергается атакѣ съ

ГОДЫ.	Общее число фермъ.	Число фермъ, обрабатываемыхъ.			% фермъ, обрабатываемыхъ.		
		Самими владѣльцами.	На условіяхъ денежной аренды.	На условіяхъ долевой аренды.	Самими владѣльцами.	На условіяхъ денежной аренды.	На условіяхъ долевой аренды.
Соединенные Штаты.							
1900	5.739.657	3.713.371	752.920	1.273.336	64,7	13,1	22,2
1890	4.564.641	3.269.728	454.659	840.254	71,6	10,0	18,4
1880	4.008.907	2.984.306	322.357	702.244	74,5	8,0	17,5
Сѣверо-Атлантическій раіонъ.							
1900	677.506	536.724	66.361	74.421	79,2	9,8	11,0
1890	658.569	537.376	52.120	69.073	81,6	7,9	10,5
1880	696.139	584.847	49.011	62.281	84,0	7,0	9,0
Южно-Атлантическій раіонъ.							
1900	962.225	536.627	172.699	252,899	55,8	17,9	26,3
1890	749.600	461.057	96.098	192.445	61,5	12,8	25,7
1880	644.429	411.673	74.946	157.810	63,9	11,6	24,5
Сѣверо-Центральный раіонъ.							
1900	2.196.567	1.583.841	207.732	404.994	72,1	7,5	18,4
1890	1.923.822	1.474.086	147.248	302.488	76,6	9,7	15,7
1880	1.697.968	1.350.225	88.743	259.000	79,5	5,2	15,3
Южно-Центральный раіонъ.							
1900	1.658.166	852.620	286.091	579.455	51,4	17,3	31,3
1890	1.086.772	668.972	151.901	265.899	61,5	14,0	24,5
1880	886.648	565.556	105.092	216.000	63,8	11,8	24,4
Западный раіонъ.							
1900	242.908	202 596	18.782	21.530	83,4	7,7	8,9
1890	145.878	128.237	7.292	10.349	87,9	5,0	7,1
1880	83.723	72.005	4.565	7.153	86,0	5,5	8,5
Аляска и Гаваи.							
1900	2.285	963	1.255	67	42,1	54,9	3,0

трехъ сторонъ. Коммунисты нападаютъ на нее потому, что они осуждаютъ вообще всякую частную собственность. Соціалисты нападаютъ на нее, исходя изъ убѣжденія, что частная собственность на всѣ орудія производства, исключая собственности рабочаго на его рабочую силу, влечетъ за собою ограбленіе рабочаго. Приверженцы націонализаціи земли и теоріи единаго налога[1]) нападаютъ на нее потому, что они проводятъ существенную разницу между землей и капиталомъ. Аргументы этихъ трехъ нападающихъ сторонъ взаимно уничтожаютъ другъ друга, и мы остановимся здѣсь лишь на теоріи націонализаціи земли, такъ какъ аргументы коммунистовъ и соціалистовъ относятся не спеціально къ собственности на землю, а къ собственности вообще.

По мнѣнію послѣдователей Генри Джорджа, земельная рента составляетъ монопольную привилегію, а земельная цѣнность—соціальный продуктъ. По обѣимъ этимъ причинамъ земля должна быть изъята изъ сферы частной собственности.

Но, во-первыхъ, мы уже видѣли, что нельзя говорить о монопольномъ характерѣ всякаго рода земель. Есть масса земли, ничего не стоющей. Существуетъ цѣлая градація земель, соотвѣтственно ихъ цѣнности, и невозможно сказать, гдѣ кончается изобиліе земель и конкуренція и гдѣ начинается монополія. Но если даже считать фактъ привилегіи установленнымъ, то вѣдь нельзя забывать, что онъ относится не только къ землѣ. Въ современномъ обществѣ существуетъ также не мало и другихъ привилегій. Патентное и авторское право представляютъ собою чрезвычайно цѣнную, хотя и временную, привилегію. Институтъ наслѣдства, при которомъ общество передаетъ частнымъ лицамъ право на владѣніе имуществомъ, въ созданіи котораго они не принимали никакого участія, представляетъ собою привилегію, по значенію своему почти превосходящую право собственности на землю. Извѣстныя льготы, предоставленныя нѣкоторымъ корпораціямъ, являются ничѣмъ инымъ, какъ привилегіями, цѣнность которыхъ лишь въ нѣкоторой части можетъ быть приписана землѣ. Если вы требуете, чтобы всѣ подобныя привилегіи оплачивались, то это требованіе вполнѣ законно; но если вы утверждаете, что эта оплата должна простираться на всѣ цѣнности земли, то это должно привести васъ логически къ аналогичному требованію, чтобы государство наложило

---

[1]) Single-taxers, послѣдователи Генри Джорджа, требовавшіе уничтоженія всѣхъ налоговъ, кромѣ единаго поземельнаго налога.

Прим. перев.

свою руку и на всю цѣнность наслѣдствъ, льготъ, патентовъ и авторской собственности.

Во-вторыхъ, утверждать, что земельная цѣнность отличается отъ другихъ цѣнностей тѣмъ, что она представляетъ собою общественный продуктъ, значило бы думать, что цѣнность другихъ вещей есть индивидуальный продуктъ. Однако, индивидуальный трудъ никогда ничего не создавалъ въ цивилизованномъ обществѣ. Возьмемъ, напримѣръ, столяра, дѣлающаго кресло. Дерево изготовлено не имъ; оно представляетъ собою даръ природы. Употребляемыя имъ орудія—результатъ труда другихъ людей; мастерская, въ которой онъ работаетъ, платье, которое онъ носитъ, пища, которую онъ принимаетъ—а въ цивилизованномъ обществѣ все это необходимо для изготовленія кресла—представляютъ собою результатъ сотрудничества всего общества. Безопасность отъ грабежей и насилій, болѣе того, само его существованіе зависитъ отъ постоянной коопераціи всего общества. Какимъ же образомъ можно утверждать, въ виду всего этого, что индивидуальный трудъ столяра создаетъ вообще что бы то ни было? Если намъ скажутъ, что столяръ платитъ за свои орудія, за одежду, за охрану своей собственности, то мы возразимъ, что землевладѣлецъ также платитъ за свою землю. Ни одинъ предметъ не представляетъ собою результатъ совершенно самостоятельнаго индивидуальнаго труда. Никто не въ правѣ сказать: «это принадлежитъ абсолютно и всецѣло мнѣ, потому что я одинъ сдѣлалъ это». Всякая цѣнность есть соціальный продуктъ.

Намъ могутъ, однако, сказать, что землевладѣлецъ ничего не дѣлаетъ, тогда какъ столяръ, во всякомъ случаѣ, кое-что да дѣлаетъ. Это можно сказать, однако, лишь о землевладѣльцѣ, не живущемъ на своей землѣ, или о владѣльцѣ городской земли. Впрочемъ, при развитіи акціонернаго дѣла даже и это различіе теряетъ добрую часть своего значенія. Предположимъ, что я затрачиваю свой капиталъ на покупку земли или вкладываю его въ акціи городской желѣзной дороги, газеты, или банка. По истеченіи десяти лѣтъ оказывается, что цѣнность земли поднялась; но въ то же время оказывается, что вслѣдствіе той же причины — роста населенія и его благосостоянія — поднялась и цѣнность моихъ желѣзнодорожныхъ, газетныхъ и банковыхъ бумагъ. Безспорно, акціонерное дѣло для успѣшнаго своего развитія требуетъ опытнаго и талантливаго руководства; но мое личное участіе въ дѣлѣ ограничивается, быть можетъ, однимъ-двумя голосованіями при выборахъ новаго правленія. И въ

томъ и въ другомъ случаѣ характеръ моего права на доходъ одинъ и тотъ же.

Тѣмъ не менѣе можно все-таки признать существованіе въ данномъ случаѣ различія, состоящаго въ томъ, что владѣлецъ капитала все же контролируетъ его дѣятельность и опредѣляетъ наиболѣе подходящее общественное его примѣненіе. Этого различія, однако, недостаточно для того, чтобы признать всякую земельную цѣнность «незаконной», а ростъ цѣнности другихъ вещей — «законнымъ». Въ лучшемъ случаѣ это различіе можетъ оправдать лишь нѣсколько болѣе высокое обложеніе земли. Движеніе, во главѣ котораго стоятъ послѣдователи Генри Джорджа, имѣетъ несомнѣнно практическое значеніе постольку, поскольку оно подчеркиваетъ важность освобожденія извѣстныхъ категорій личной собственности отъ обложенія на мѣстныя нужды; но поскольку оно ставитъ себѣ цѣлью уничтожить всякую другую форму обложенія или поскольку оно имѣетъ въ виду разрѣшить великую соціальную проблему путемъ конфискаціи земельной ренты, оно не выдерживаетъ никакой критики. Въ области сельскаго хозяйства частная собственность на землю выработалась въ теченіе цѣлаго ряда вѣковъ въ наилучшее средство, побуждающее земледѣльца къ примѣненію наиболѣе усовершенствованныхъ методовъ производства и объединяющее, такимъ образомъ, личные и общественные интересы. Невозможно провести грань между соціальными и индивидуальными причинами земельной ренты въ сельскомъ хозяйствѣ. Но разъ признавъ основательность земельной ренты въ сельскомъ хозяйствѣ, мы должны признать основательность и другихъ видовъ земельной ренты. Только тогда, когда частная собственность на землю начинаетъ явно угрожать общественнымъ интересамъ, можно признать законнымъ строгое регулированіе ея или даже переходъ ея въ распоряженіе общества.

ГЛАВА XXV.

Процентъ.

165. Литература.

T. N. Carver, Distribution (1904), гл. VI; J. B. Clark, Distribution (1899), гл. XII, XIII; F. A. Fetter, Principles (1904), гл. XVI; A. Marshall, Principles (1898), кн. VI, гл. VI; G. Cassel, The Nature and Necessity of Interest (1903); E. v. Böhm-Bawerk, Positive Theory of Capital (trans. by Smart. 1891), кн. VI; и Recent Literature on Interest (trans. by Scott, 1903); N. G. Pierson, Principles (1902) ч. I. гл. IV; F. v. Wieser, Natural Value (trans.

by Malloch, 1893), кн. IV; W. S. Jevons, Theory (1888), гл. VII; H. Sidgwick, Principles (1883), кн. II, гл. VI; A. F. Flux, Principles (1904) гл. VI; M. Pantaleoni, Pure Economics (1898), ч. III гл. III; J. S. Nicholson Principles, кн. II, гл. XIII; J. A. Hobson, Economics (1900), гл. VIII; H. R. Seager, Introduction (1904), гл. XIV; G. Billeter, Geschichte des Zinsfusses im Griechisch-römischen Altertum bis auf Justinian (1898); W. J. Ashley, English Economic History (1893), II, гл. VI. H. C. Lea, Ecclesiastical Treatment of Usury (Yale Rev. II, 1894); G. K. Holmes, Usury in Law and Practice (P. l· t. Sci. Quart., VII, 1892).

166. Природа процента.

Въ обыденной жизни процентомъ называютъ плату за одолженныя деньги подобно тому, какъ и богатствомъ принято считать только деньги. Въ дѣйствительности, однако, процентъ уплачивается за пользованіе капиталомъ, который представленъ опредѣленной денежной суммой. Процентъ—это плата за капитальный фондъ, подобно тому, какъ рента есть плата за индивидуальные конкретные капиталы. Процентъ – это преобразованная рента.

Фабрикантъ, употребляющій патентованную машину, прежде чѣмъ опредѣлить свою прибыль, долженъ отсчитать ренту или пошлины за патентъ; равнымъ образомъ, и покупая машину, онъ долженъ отсчитать процентъ на капиталъ, вложенный въ эту машину. Употребляетъ ли онъ при этомъ собственный капиталъ или же занимаетъ его—это не играетъ никакой роли; въ послѣднемъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ заемнымъ или договорнымъ процентомъ, въ первомъ случаѣ—съ натуральнымъ или экономическимъ процентомъ. Различіе это то же самое, что и установленное нами выше между договорной и экономической рентой. Безразлично, уплачивается ли процентъ на основаніи какого-либо договора или безъ договора. Процентныя деньги, однако, отличаются отъ того, что обыкновенно называется рентой данной машины. Дѣло въ томъ, что капитальный фондъ представленъ, кромѣ машинъ, и многими другими конкретными предметами. Общая сумма процента всегда та же, что и общая сумма чистой ренты; другими словами, общій чистый доходъ со всего капитальнаго фонда долженъ быть тотъ же, что и общій доходъ съ аггрегата всѣхъ индивидуальныхъ капиталовъ. Но отсюда еще не слѣдуетъ, что процентныя деньги съ тысячи долларовъ равны годовой рентѣ данной машины, стоющей ту же сумму.

Объясняется это тѣмъ обстоятельствомъ, что рента и капиталь-

ная цѣнность отдѣльныхъ товаровъ такъ же различны между собою, какъ различны и сами эти товары. Рента бываетъ самыхъ различныхъ размѣровъ, начиная съ нуля и кончая весьма значительными суммами. Напротивъ того, капиталъ, какъ фондъ, представляетъ собою опредѣленную единицу. Индивидуальные капиталы разнородны, фондъ капитала однороденъ. Нормы ренты или капитальной цѣнности не существуетъ; общая норма процента существуетъ. Проценты съ тысячи долларовъ могутъ составить пятьдесятъ долларовъ; машина и лошадь могутъ стоить одинаково по тысячѣ долларовъ, и тѣмъ не менѣе приносимая ими рента можетъ быть весьма различныхъ размѣровъ, соотвѣтственно неодинаковой продолжительности ихъ службы. Если бы всѣ конкретныя единицы капитала были тождественны по своей продолжительности и степени снашиванія, рента была бы всегда равна проценту. Именно потому, что индивидуальные капиталы не одинаковы, рента отличается отъ процента, хотя общая сумма ренты должна всегда равняться общей суммѣ процентовъ.

Мы сказали, что капиталъ, какъ фондъ, однороденъ; но это не должно вести насъ къ недоразумѣніямъ. Два совершенно одинаковыхъ индивидуальныхъ капитала, напримѣръ, двѣ машины, могутъ оказаться весьма различными по своей производительности: одна можетъ пользоваться внимательнымъ уходомъ, за другой же уходъ можетъ быть весьма небрежнымъ. Точно также одинаковыя суммы могутъ быть одолжены двумъ лицамъ, изъ которыхъ одно считается надежнымъ плательщикомъ, тогда какъ другое можетъ и не уплатить во-время. Подобно тому, какъ двѣ машины, технически вполнѣ одинаковыя, съ экономической точки зрѣнія совершенно различны, такъ и двѣ индивидуальныя суммы капитала, хотя и вполнѣ однородныя, какъ представляющія одинъ и тотъ же фондъ цѣнности, экономически и съ точки зрѣнія заимодавца представляются различными. Дѣйствительная высота заемнаго процента колеблется, поэтому, въ зависимости отъ степени надежности должника и вѣроятности уплаты долга. Такъ, высота процента по займамъ съ земельнымъ обезпеченіемъ измѣняется въ зависимости отъ отношенія суммы займа къ цѣнности земли. Въ Нью-Іоркѣ въ 1905 г. можно было заключить заемъ, равный половинѣ земельной оцѣнки, по 4%; нѣсколько большую сумму можно было занять по $4^1/_2$%; сумму, равную около $^3/_4$ цѣнности земли, можно было занять по 5%. Высота процента по обязательствамъ колеблется между двумя съ незначительною дробью по государственнымъ займамъ и пятью, шестью, или

семью процентами по мѣстнымъ или промышленнымъ бумагамъ, не столь надежнымъ. Говоря, что капиталъ, какъ фондъ, однороденъ, мы имѣемъ въ виду идентичность потенціальнаго использованія капитала, а не условія его дѣйствительной оплаты. Изученіе нормальной высоты процента сводится къ изученію нормальнаго процента или доходовъ съ употребленія капитала при условіяхъ его полной подвижности, наличности свободной конкуренціи и присутствія экономической движущей силы (economic motive).

Если какое-либо лицо, одолжившее капиталъ и получившее съ него доходъ, не считаетъ нужнымъ уплатить свой долгъ, то этотъ фактъ, конечно, окажетъ вліяніе на высоту процента по займамъ, которые сумѣетъ заключить въ будущемъ это лицо или лица одного съ нимъ промышленнаго класса; но на высоту процента по надежнымъ займамъ этотъ фактъ не окажетъ никакого вліянія. Рискъ вызываетъ отклоненіе отъ нормальной высоты процента; но онъ не вліяетъ на самую норму процента по займамъ, даваемымъ безъ всякаго риска. Разумѣется, поскольку элементъ риска имѣется во всѣхъ человѣческихъ сдѣлкахъ, размѣръ этого минимальнаго риска долженъ быть включенъ въ норму процента. Но въ обычныхъ надежныхъ займахъ этимъ рискомъ можно на практикѣ пренебречь.

Высота заемнаго процента колеблется не только въ зависимости отъ того, какое лицо или какая группа лицъ заключаетъ заемъ, но она измѣняется также по различнымъ раіонамъ или областямъ одной и той же страны.

Но въ такихъ случаяхъ мы имѣемъ дѣло съ различными рынками, и это настолько ясно, что не нуждается въ дальнѣйшихъ разъясненіяхъ. Изученіе высоты процента сводится къ изученію условій даннаго рынка. Если это изученіе раскроетъ передъ нами общіе принципы цѣнности по отношенію къ одному какому-либо рынку, то оно въ состояніи будетъ объяснить и относительныя измѣненія на различныхъ рынкахъ.

Другое кажущееся исключеніе изъ принципа, согласно которому процентъ есть доходъ съ однороднаго капитальнаго фонда, представляетъ собою высота процента по «call loans», т. е. по займамъ, которые, въ противоположность обычнымъ срочнымъ займамъ, могутъ быть потребованы къ уплатѣ въ любой моментъ. Обычный процентъ въ Нью-Іоркѣ 4%—5%; но говоря языкомъ Wall Street [1])

---

[1]) Улица въ Нью-Іоркѣ, гдѣ помѣщаются крупнѣйшія банкирскія конторы.

«деньги могутъ стоить» въ данный моментъ лишь одинъ или два процента, а именно когда «на рынкѣ дѣла дрянь»; въ другое же время настроеніе рынка можетъ быть столь «твердымъ», что нельзя достать деньги дешевле, чѣмъ за нѣсколько процентовъ въ недѣлю или нѣсколько сотъ процентовъ въ годъ. Объяснить этотъ фактъ не трудно. Процентъ уплачивается за фондъ капитала потому, что послѣдній представляетъ собою, въ конечномъ счетѣ, конкретные индивидуальные капиталы, доставляющіе извѣстныя услуги. Фабрикантъ вкладываетъ капиталъ въ новыя машины или строенія, купецъ—въ новыя торговыя операціи, фермеръ покупаетъ на него новые участки земли или лучшія земледѣльческія орудія. Но на Wall Street нуждаются не въ капиталѣ для техническаго производства, а въ денежномъ капиталѣ, для покрытія текущихъ счетовъ. Обычная высота процента зависитъ отъ спроса и предложенія капитала на производительныя цѣли; высота процента по «call loans» зависитъ отъ спроса и предложенія колеблющейся массы заемнаго капитала, превращаемаго тутъ же въ наличныя. Высота процента по call loans можетъ быть высока, въ то время какъ общая высота процента низка. Въ данномъ случаѣ процентъ уплачивается за временное пользованіе деньгами, разсматриваемыми какъ самостоятельный товаръ; при обычныхъ займахъ процентъ уплачивается за пользованіе извѣстной частью общественнаго капитала.

167. Процентъ и воздержаніе.

Мы видѣли, что реальная цѣнность вещей заключается въ ихъ рентѣ или актуальной пользѣ и что основной формой цѣнности является рентная цѣнность. Мы видѣли также, что рентная цѣнность переходитъ въ капитальную, и что послѣдняя зависитъ отъ послѣдовательнаго ряда предполагаемыхъ доходовъ или рентныхъ цѣнностей. Наконецъ, мы видѣли, что этотъ процессъ капитализаціи или исчисленія теперешней стоимости будущихъ полезностей зависитъ отъ того факта, что люди обыкновенно считаютъ настоящее благо дороже блага въ будущемъ. Такимъ образомъ, процентъ предполагаетъ учетъ будущаго и представляетъ собою естественное явленіе, такъ какъ рѣчь идетъ здѣсь о естественномъ учетѣ. Онъ соотвѣтствуетъ разницѣ въ полезности времени, подобно тому какъ реальная рента соотвѣтствуетъ различіямъ въ матеріальной полезности.

Когда мы имѣемъ дѣло съ непортящимися предметами, мы можемъ

отложить на нѣкоторое время ихъ потребленіе или же сейчасъ же реализовать ихъ будущую полезность, продавъ ихъ кому-нибудь другому. Это выжиданіе очевидно невыгодно, такъ какъ удовлетвореніе потребностей въ настоящемъ цѣнится нами дороже, чѣмъ въ будущемъ. Поэтому, уплачивая опредѣленную сумму за продаваемый нами товаръ, покупатели или дѣйствительные потребители будутъ настаивать на выдачѣ имъ вознагражденія за ихъ воздержаніе. Мы получаемъ возможность затратить наши деньги на покупку товаровъ, которые можно тутъ же потребить; они же должны еще выжидать, когда проявится рядъ полезностей находящагося въ ихъ распоряженіи товара. Въ будущемъ этотъ товаръ, конечно, доставитъ имъ опредѣленное удовлетвореніе; но въ настоящее время дѣйствительная цѣнность каждой будущей пользы нѣсколько меньше цѣнности реализованной пользы. Это различіе или учетъ есть вознагражденіе за воздержаніе, т. е. за отказъ отъ удовлетворенія потребности въ настоящій моментъ.

Но потребительныя блага должны быть постоянно возобновляемы. Увеличеніе количества потребительныхъ благъ возможно лишь при употребленіи нами орудій производства. Если блага употребляются для производительныхъ цѣлей, ихъ капитальная цѣнность объясняется тѣмъ же путемъ, что и капитальная цѣнность потребительныхъ благъ. Человѣкъ, создавшій индивидуальный капиталъ, долженъ быть вознагражденъ за свое выжиданіе. Вмѣсто того, чтобы заняться теперь же потребленіемъ, онъ затрачиваетъ часть своей энергіи на производство блага, которое окажетъ ему помощь въ будущемъ. Онъ отстрочиваетъ удовлетвореніе своего труда, ожидаетъ будущей ренты или дохода отъ блага, которое въ настоящій моментъ представляетъ собою капитальную цѣнность, такъ какъ въ немъ капитализирована предполагаемая въ будущемъ рента или доходъ. Когда эти будущіе доходы съ теченіемъ времени становятся настоящими доходами, они пріобрѣтаютъ бо́льшую цѣнность, поскольку удовлетвореніе потребностей въ настоящемъ цѣннѣе удовлетворенія ихъ въ будущемъ. Когда мы помѣщаемъ нашъ капиталъ въ сберегательную кассу или въ какое-либо торгово-промышленное предпріятіе, общая сумма ожидаемыхъ нами доходовъ или услугъ должна быть больше ихъ теперешней капитализированной стоимости. Въ такихъ случаяхъ говорятъ, что капиталъ дастъ (въ будущемъ) нѣкоторый излишекъ сверхъ своей теперешней (капитализированной) цѣнности. Если мы оставляемъ капиталъ у себя, этотъ излишекъ прибавляется къ капиталу; если же мы одалживаемъ его, должникъ долженъ уплатить намъ изли-

шекъ, который получится за время полнаго погашенія капитала. Лодка, сдаваемая нами въ наемъ, можетъ принести 150 долларовъ дохода въ теченіе какого-нибудь десятка лѣтъ, послѣ чего она сдѣлается окончательно негодной; если же мы продаемъ ее теперь же, она можетъ дать всего на всего 80 долларовъ. Разница, т. е. 70 долларовъ, представляетъ собою процентъ или вознагражденіе, получаемое нами, если мы соглашаемся ждать будущихъ доходовъ съ лодки. По мѣрѣ того, какъ ожидаемые нами доходы превращаются въ доходы дѣйствительные, они пріобрѣтаютъ повышенную цѣнность.

Недостаточно, однако, сказать, что процентъ есть вознагражденіе за воздержаніе. Мы должны помнить, что цѣна зависитъ отъ предѣльной полезности. Мы всегда сравниваемъ одинъ видъ удовольствія съ другимъ; вмѣстѣ съ ростомъ предложенія чувство удовлетворенія ослабѣваетъ, пока мы не достигаемъ извѣстнаго пункта или предѣла, при которомъ удовлетвореніе, доставляемое данной услугой или предметомъ, оказывается меньше удовлетворенія, доставляемаго другой услугой или другимъ предметомъ. Поэтому, сравнивая теперешнее удовлетвореніе съ будущимъ, мы въ дѣйствительности сравниваемъ предѣльныя величины удовлетворенія. Наша готовность воздержаться отъ потребленія въ данный моментъ зависитъ отъ относительнаго количества благъ, находящихся въ нашемъ распоряженіи. Если мы располагаемъ большимъ количествомъ благъ или достаточной суммой денегъ для закупки ихъ, то мы можемъ потребить часть этихъ благъ теперь же, а остальное приберечь, такъ какъ это не связано для насъ съ какой-либо значительной жертвой. Однако, по мѣрѣ уменьшенія количества благъ, находящихся въ нашемъ распоряженіи, потребленіе ихъ въ настоящемъ будетъ пріобрѣтать все большее значеніе, а необходимость сберегать ихъ будетъ казаться намъ все менѣе настоятельной. Наконецъ, мы достигнемъ такого предѣльнаго пункта, когда оба эти соображенія будутъ взаимно уравновѣшиваться и передъ нами будетъ дилемма — сберечь ли данныя блага или обратить ихъ на потребленіе. Переступивъ черезъ этотъ предѣлъ, мы уже, конечно, не станемъ сберегать, такъ какъ немедленное потребленіе благъ доставитъ намъ большее удовлетвореніе.

Поэтому, говоря, что процентъ есть результатъ воздержанія, мы въ дѣйствительности хотимъ лишь подчеркнуть, что процентъ есть результатъ «предѣльнаго» воздержанія или воздержанія человѣка, достигшаго указаннаго выше предѣльнаго пункта. Невыгодность ожиданія, составляющая основную сущность процента,—это невыгодность ожиданія въ тотъ предѣльной моментъ, когда мы становимся склонны

замѣнить одинъ родъ удовлетворенія другимъ. Указанный предѣлъ различенъ для богатаго и бѣднаго, для мота и скупца; но это различіе вліяетъ на высоту процента такъ же мало, какъ относительное богатство покупателя пшеницы—на ея рыночную цѣну. Цѣнность пшеницы выражаетъ собою ея предѣльную полезность для потребляющей ее группы; процентъ на капиталъ соотвѣтствуетъ разницѣ въ предѣльной полезности капитала при употребленіи его теперь и въ будущемъ для всей группы лицъ, пользующихся капиталомъ. Цѣнность на рынкѣ есть соціальная цѣнность (§ 74).

Но процентъ есть не только учетъ разницы между удовлетвореніемъ потребностей въ данный моментъ и въ будущемъ. Правда, не будь сбереженій, не было бы и капитала, но не всякое сбереженіе предполагаетъ жертву или какой-либо ущербъ. Люди сберегали бы и въ томъ случаѣ, если бы процента вовсе не существовало. Разумный человѣкъ знаетъ, что ему не мѣшаетъ приберечь кое-что на черный день; дальновидный человѣкъ склоненъ думать, что общественный спросъ на данные товары или услуги долженъ въ будущемъ возрасти, и что поэтому не безполезно сберегать свой капиталъ, даже если бы и не существовало вознагражденія въ формѣ процента. Ибо если только его разсчетъ вѣренъ, этотъ капиталъ пріобрѣтетъ въ будущемъ бо̀льшую цѣнность, чѣмъ онъ имѣетъ теперь. Но когда человѣкъ сберегаетъ или накопляетъ капиталъ, то при отсутствіи процента онъ скоро достигнетъ такого момента, когда выгода отъ накопленія окажется меньше потерь, связанныхъ съ неудовлетвореніемъ теперешнихъ нуждъ. Это будетъ предѣльный или конечный пунктъ, достигнувъ котораго онъ прекратитъ дальнѣйшее накопленіе капитала. Такимъ образомъ, процентъ представляетъ собою разницу между теперешнимъ и будущимъ «предѣльнымъ» удовлетвореніемъ; другими словами, процентъ—это мѣра «предѣльной» невыгодности воздержанія.

Такъ какъ, достигнувъ этого предѣла, люди постоянно сравниваютъ полезности различныхъ услугъ или предметовъ, то процентомъ слѣдуетъ считать вознагражденіе за ожиданіе будущаго примѣненія не просто даннаго индивидуальнаго капитала, а всякаго индивидуальнаго капитала, могущаго его замѣстить. Другими словами, высота процента зависитъ отъ разницы между дѣйствительной оцѣнкой теперешнихъ и будущихъ услугъ всей массы капитала въ «предѣльномъ» его состояніи, т. е. отъ предѣльнаго приращенія всей совокупности капитала.

168. Процентъ и производительность.

Вполнѣ очевидно, что если нѣтъ надежды получить доходъ съ даннаго капитала, всякое воздержаніе теряетъ смыслъ. Вмѣсто того, чтобы думать о воздержаніи, мы сосредоточиваемъ наше вниманіе на будущихъ услугахъ, которыя можетъ доставить намъ капиталъ. Вмѣсто того, чтобы разсматривать данную проблему съ точки зрѣнія ожидаемыхъ услугъ, подойдемъ къ этой проблемѣ съ точки зрѣнія капитала, доставляющаго эти услуги. Какъ только мы становимся на этотъ путь, мы наталкиваемся на вопросъ о производительности.

Конкретные индивидуальные капиталы, несомнѣнно, производительны. При помощи топора мы можемъ выработать больше, чѣмъ голыми руками. Машиной можно сдѣлать больше, чѣмъ ручнымъ путемъ. Если индивидуальные конкретные капиталы производительны, то и капиталъ, какъ цѣлое, также долженъ быть производителенъ. Если данный предметъ не доставляетъ никакихъ услугъ, онъ теряетъ свою цѣнность какъ индивидуальный капиталъ, т. е. перестаетъ быть капиталомъ. И обратно: аккумуляція капитала основана на разсчетѣ получить съ него впослѣдствіи извѣстный доходъ. Когда мы говоримъ о капиталѣ, мы всегда думаемъ о доходѣ съ него.

Согласно закону убывающей доходности, существуетъ извѣстный предѣлъ, за которымъ дальнѣйшее увеличеніе конкретныхъ индивидуальныхъ капиталовъ становится невыгоднымъ. Если на фабрикѣ примѣняется сначала ручной трудъ, а затѣмъ вводится машина, напр. ткацкій станокъ, то производительность труда сразу повышается. Если одинъ ткацкій станокъ не заполняетъ всего рабочаго времени, ставятся новые станки до тѣхъ поръ, пока при извѣстномъ числѣ станковъ—скажемъ, при десяти—уходъ за ними отниметъ у рабочаго все его рабочее время. Постановка одиннадцатаго станка все еще увеличитъ производительность труда, но уже не въ такой степени, въ какой она увеличивалась до достиженія максимума: теперь рабочій уже не въ состояніи слѣдить за станками съ прежнимъ вниманіемъ. Двѣнадцатый и тринадцатый станки будутъ давать все меньше продуктовъ, пока, наконецъ, слѣдующій добавочный станокъ окажется уже совершенно непроизводительнымъ. Но такъ какъ всѣ станки вполнѣ тождественны, то производительность каждаго изъ нихъ измѣряется производительностью послѣдняго или «предѣльнаго» станка. Если на фабрикѣ десять станковъ, производительность каждаго равна производительности десятаго станка, если тринадцать—производитель-

ности тринадцатаго станка. Производительность «предѣльнаго» станка, т. е. цѣнность произведеннаго имъ приращенія продуктовъ, это— его рента, и если станки берутся на прокатъ, то денежная рента, уплачиваемая владѣльцу за каждый станокъ, равна «предѣльной» производительности, т. е. производительности «предѣльнаго» станка. Если бы весь капиталъ общества заключался въ станкахъ, то годовая выработка на этихъ станкахъ составила бы валовой доходъ съ вложеннаго въ нихъ капитала; если отсчитать отъ этой выработки стоимость ремонта, то получится чистая рента и процентъ.

Однако, общественный капиталъ состоитъ не только изъ ткацкихъ станковъ. Капиталъ, какъ цѣлое, охватываетъ всѣ конкретныя воплощенія богатства. Одалживая тысячу долларовъ, мы получаемъ возможность затратить эту сумму на пріобрѣтеніе индивидуальныхъ конкретныхъ капиталовъ. Эта сумма имѣетъ цѣнность, такъ какъ она производительна—производительна въ томъ смыслѣ, что ее можно воплотить въ нѣчто, дающее доходъ. Такъ какъ отдѣльные капиталисты постоянно конкурируютъ другъ съ другомъ и, въ разсчетѣ на бо́льшую прибыль, постоянно видоизмѣняютъ форму воплощенія капитальнаго фонда, то ясно, что производительность всей наличной массы капитала въ каждый данный моментъ измѣряется производительностью индивидуальнаго капитала, находящагося въ «предѣльномъ» положеніи. Этимъ капиталомъ можетъ быть ткацкій станокъ или что-либо иное. Итакъ, производительность капитальнаго фонда означаетъ не что иное, какъ «предѣльную» производительность.

Говоря о предѣлѣ, мы имѣемъ въ виду не только такое положеніе, когда становится безразличнымъ, пускать ли въ оборотъ тѣ или иныя конкретныя части капитала; мы имѣемъ въ виду и такое положеніе, при которомъ то же безразличіе распространяется вообще на всѣ производительные факторы производства. Подчиняясь принципу убывающей доходности, сѣверо-американскій стальной трёстъ долженъ постоянно высчитывать, что̀ выгоднѣе—поставить ли на данномъ заводѣ новыя машины или же сжигать больше угля, дабы ускорить движеніе уже имѣющихся машинъ; затратить ли новый капиталъ на расширеніе заводовъ, или же на увеличеніе числа пароходовъ, перевозящихъ продукты на рынокъ. Онъ долженъ высчитывать, что̀ для него прибыльнѣе—увеличить ли число машинъ на прежнихъ заводахъ, или же прикупить земли и выстроить новый заводъ. Наконецъ, ему приходится высчитывать, что̀ предпочтительнѣе—увеличить ли рабочую силу для полученія бо́льшаго количества продуктовъ при старыхъ машинахъ, или же увеличить число машинъ.

Каждый дѣловой человѣкъ понимаетъ, что существуетъ извѣстный предѣлъ, внѣ котораго всякое примѣненіе добавочнаго капитала окажется менѣе выгоднымъ, чѣмъ примѣненіе добавочнаго труда, и наоборотъ.

То, что вѣрно по отношенію къ индивиду, остается вѣрнымъ и въ примѣненіи къ обществу. Совокупность капитала на рынкѣ постоянно конкурируетъ съ общимъ предложеніемъ другихъ агентовъ производства. Предѣлъ, опредѣляющій нормальную высоту процента, есть соціальный предѣлъ. Индивидуальные конкретные капиталы выступаютъ на рынкѣ въ видѣ опредѣленныхъ денежныхъ суммъ, а капитальный фондъ представляетъ собою капитальную цѣнность всѣхъ конкретныхъ индивидуальныхъ капиталовъ. Предѣльная производительность этого капитальнаго фонда есть не что иное, какъ производительность инкремента, воплощеннаго въ индивидуальномъ конкретномъ капиталѣ, находящемся въ «предѣльномъ» положеніи. Указанный инкрементъ капитала даетъ извѣстный доходъ; этотъ доходъ или приращеніе капитала и составляетъ процентъ.

При наличности свободной конкуренціи и полной подвижности капитала, всякій инкрементъ капитала можетъ приносить доходъ лишь въ той мѣрѣ, какую доставляетъ «предѣльный» инкрементъ: въ виду ихъ полной тождественности, всякій инкрементъ можетъ быть признанъ послѣднимъ или «предѣльнымъ». Процентъ—это приращеніе капитала, доставляемое имъ на данномъ рынкѣ въ условіяхъ «предѣльной» его утилизаціи. Другими словами, процентъ—это продуктъ «предѣльнаго» инкремента капитала.

Поэтому, въ дѣйствительности безразлично, говоримъ ли мы, что процентъ есть мѣра «предѣльной» производительности или же мѣра «предѣльнаго» воздержанія. Это два способа для выраженія одного и того же, подобно тому, какъ для обозначенія цѣнности мы употребляемъ выраженія—«предѣльная полезность» или «предѣльная жертва». Говоря о производительности капитала, мы думаемъ о полезности; говоря о воздержаніи, мы думаемъ о жертвѣ. Подобно всякой цѣнности, процентъ можетъ быть опредѣленъ двояко, потому что «предѣльные» инкременты полезности и жертвы имѣютъ тенденцію къ равенству. Когда же мы говоримъ, что «предѣльный» инкрементъ капитала даетъ извѣстный доходъ, то мы не должны забывать одного, а именно: въ конечномъ счетѣ дѣло представляется не такъ, будто конкрентный индивидуальный капиталъ создаетъ продуктъ или процентъ; а наоборотъ,—капиталъ опредѣляется продуктомъ или процентомъ (are responsible for the capital). Капитальная цѣнность есть

отраженіе цѣнности ожидаемыхъ услугъ. Капиталъ—это капитализированный доходъ.

169. Эволюція процента.

Такъ какъ процентъ представляетъ собою мѣру предѣльной производительности и предѣльнаго воздержанія, то дѣйствительная высота процента зависитъ отъ того, гдѣ расположенъ этотъ предѣлъ. Подобно другимъ предѣламъ, онъ устанавливается соотношеніемъ или уравновѣшиваніемъ экономическихъ силъ.

Очевидно, что на первыхъ ступеняхъ развитія предѣлъ этотъ высокъ. Капитала имѣется весьма мало, и онъ воплощается преимущественно въ грубѣйшихъ орудіяхъ, на изготовленіе которыхъ не затрачивается много времени и труда. «Предѣлъ безразличія» (the margin of indifference) высокъ; поэтому, и предѣльная производительность капитала, т. е. высота процента, также высока.

По мѣрѣ накопленія капитала, предѣлъ этотъ падаетъ. Въ то время какъ благосостояніе, вслѣдствіе роста капитала. увеличивается, продуктивность каждаго добавочнаго индивидуальнаго капитала уменьшается. При новомъ предѣлѣ, когда человѣкъ уже задумывается—затратить ли ему капиталъ или же приберечь его, работать ли ради текущихъ нуждъ или же работать интенсивнѣе ради нуждъ будущихъ,—одинъ и тотъ же результатъ можетъ быть достигнутъ лишь путемъ бо̀льшаго труда. Другими словами, предѣльный капиталъ отличается меньшей производительностью. Высота процента падаетъ, такъ какъ капиталъ, въ предѣльномъ своемъ положеніи, доставляетъ меньшее самоприращеніе. Самоприращеніе капитала, въ предѣльномъ его положеніи, и представляетъ собою высоту процента.

Отсюда видно, что поскольку прогрессъ означаетъ постоянное увеличеніе и усовершенствованіе капитала, онъ влечетъ за собою постоянное паденіе уровня процента. Капиталъ развивается не только количественно, но и качественно: не только увеличивается число орудій производства, но и улучшается ихъ качество. Грубые инструменты замѣняются усовершенствованными машинами, бревенчатыя хижины уступаютъ мѣсто многоэтажнымъ каменнымъ домамъ, тачка замѣняется электрическимъ локомотивомъ. Совокупность продуктовъ, т. е. совокупность общественнаго богатства, увеличивается, и при значительномъ ростѣ числа инкрементовъ капитала наступаетъ моментъ, когда пускается въ ходъ конечный инкрементъ капитала и когда

продажная цѣнность его продукта дѣлается меньше, чѣмъ она была до тѣхъ поръ. Благосостояніе зависитъ отъ общей производительности, цѣнность же—отъ предѣльной производительности; предѣльная производительность капитала уменьшается, тогда какъ общая производительность всего капитала увеличивается. Высота процента падаетъ, такъ какъ падаетъ предѣлъ примѣняемаго капитала; но по мѣрѣ того, какъ предѣлъ этотъ понижается, количество капитала растетъ, качество его улучшается, и сумма богатства возрастаетъ.

Согласно новѣйшимъ изслѣдованіямъ Billeter, въ періодъ величайшаго расцвѣта Аѳинъ нормальная высота процента по хорошо обезпеченнымъ займамъ составляла около 12%, тогда какъ въ Римѣ, въ концѣ республиканскаго періода, она упала до 4—6%. Въ самомъ началѣ среднихъ вѣковъ высота процента составляла 20—15%; затѣмъ она постепенно падаетъ и, наконецъ, на исходѣ восемнадцатаго столѣтія, опускается въ крупныхъ торговыхъ центрахъ Голландіи до 2—3%. Съ тѣхъ поръ норма процента опять поднялась по причинамъ, которыя мы сейчасъ укажемъ.

Было бы ошибкой думать, что предѣлъ зависитъ только отъ мѣняющихся доходовъ съ земли. Правда, гдѣ земли много и гдѣ, поэтому, земельная рента низка, тамъ норма процента высока. Столь же вѣрно и то, что одна изъ причинъ, вызвавшихъ повышеніе процента, состояла въ открытіи громадныхъ пространствъ дешевой земли въ Новомъ Свѣтѣ. По мѣрѣ того, какъ граница обрабатываемыхъ земель отодвигалась все дальше и дальше, одно и то же количество капитала давало большее количество продуктовъ; иначе говоря, предѣлъ производительности капитала повышался, а вмѣстѣ съ тѣмъ повышалась и норма процента. Но измѣненія въ производительности земли не являются единственными факторами, вліяющими на производительность капитала, а, поэтому, и на спросъ на капиталъ. Если трудъ становится дешевле, предѣлъ также повышается. Подобно тому, какъ въ предыдущемъ случаѣ единица капитала, приложенная къ данному количеству болѣе дешевой земли, дастъ больше дохода, точно такъ же и здѣсь единица капитала дастъ больше дохода, если она сочетается съ даннымъ количествомъ болѣе дешеваго труда. Единственная разница между двумя этими случаями та, что низшая стоимость земли означаетъ низшую земельную ренту, тогда какъ низшая стоимость труда можетъ означать или низшую заработную плату, или же высшую заработную плату,—когда низшая стоимость труда вызывается повышеніемъ его производительности. Такъ, въ теченіе послѣдняго столѣтія, одной изъ причинъ, препятствовавшихъ паденію

нормы процента, было повышеніе производительности капитала, вызванное сравнительнымъ пониженіемъ стоимости труда, при чемъ дѣло нисколько не мѣняется отъ того, идетъ ли рѣчь о Явѣ съ ея низко оплачиваемыми сельскими батраками, или объ Америкѣ съ ея высокооплачиваемыми фабричными рабочими. Вопросъ о заработной платѣ, впрочемъ, будетъ разсмотрѣнъ нами въ ближайшей главѣ.

Расположеніе предѣла можетъ обусловливаться не только измѣненіями въ относительной производительности другихъ факторовъ производства, но и измѣненіями, касающимися самого капитала. Постоянное усовершенствованіе капитала несомнѣнно увеличиваетъ общую производительность; но такъ какъ качественныя усовершенствованія орудій труда подчиняются закону убывающей доходности, то введеніе ихъ обыкновенно сопровождается паденіемъ нормы процента. Въ Японіи, какъ и на сѣверо-западѣ Канады, норма процента быстро падаетъ, хотя въ первой странѣ мало новыхъ земель, а во второй—много. Точно также предѣлъ можетъ передвигаться скорѣе подъ вліяніемъ спроса или воздержанія, чѣмъ подъ вліяніемъ предложенія или производительности. Общее состояніе общества можетъ быть таково, что люди бываютъ склонны отсрочивать удовлетвореніе нѣкоторыхъ своихъ нуждъ. Когда филиппинцы жалуются на недостатокъ капитала, они забываютъ, что соціальныя и политическія условія ихъ страны не благопріятствуютъ желанію сберегать капиталъ. Лучшій способъ двинуть впередъ развитіе филиппинцевъ, какъ и негровъ, это вкоренять въ нихъ бо̀льшую готовность отказываться отъ немедленнаго удовлетворенія своихъ нуждъ. Всякій шагъ въ этомъ направленіи понижаетъ предѣлъ и ведетъ къ паденію нормы процента.

170. Тенденція процента къ минимуму.

Постепенное пониженіе нормы процента столь же нормально, какъ и благотворно. Оно понижаетъ стоимость производства и способствуетъ большему благосостоянію. Было бы, однако, ошибкой заключать отсюда, что эта тенденція постоянна, что норма процента должна исчезнуть или хотя бы опуститься до весьма низкаго минимума. Дѣло въ томъ, что какъ только норма процента начинаетъ приближаться къ извѣстному низкому уровню, она приводитъ въ движеніе силы, препятствующія ея дальнѣйшему паденію. Этотъ процессъ становится понятнымъ, если разсматривать его съ двухъ точекъ зрѣнія.

Во-первыхъ, необходимо принять во вниманіе неограниченную потенціальную способность современнаго общества утилизировать капиталъ. Низкая норма процента, напр. 3—4%, возможна только въ обществѣ, обильно снабженномъ капиталами. Въ такомъ сложномъ обществѣ стремленіе къ увеличенію жизненныхъ удобствъ крайне велико, и только невозможность производить слишкомъ большія затраты удерживаетъ какъ частныхъ лицъ, такъ и правительства отъ выполненія заманчивыхъ плановъ улучшенія и расширенія производства. Если бы норма процента упала настолько, что стоимостью капитала можно было бы пренебречь, то это повело бы почти къ безконечному увеличенію числа прочныхъ, болѣе или менѣе долговѣчныхъ благъ. Каждый городъ былъ бы прорѣзанъ трамваями, желѣзнодорожный путь сдѣлался бы болѣе обычнымъ, чѣмъ проселочныя дороги, рабочіе жили бы въ дворцахъ, и безчисленныя созданія человѣческаго воображенія облеклись бы въ плоть и кровь. Достаточно только нарисовать эту картину, чтобы увидѣть всю ея абсурдность. Капиталъ, не имѣющій никакой стоимости, возможенъ лишь тогда, когда конкретныя воплощенія капитала также ничэго не стоятъ. Но мы знаемъ, что въ то время какъ прогрессъ постоянно понижаетъ стоимость нѣкоторыхъ благъ, паденіе цѣнъ влечетъ за собою производство новыхъ благъ, раньше не существовавшихъ. Пока человѣческій трудъ связанъ съ извѣстными жертвами, а человѣческія потребности остаются неограниченными, производство благъ будетъ требовать извѣстной затраты труда.

Но если индивидуальныя блага имѣютъ извѣстную стоимость, то и капиталъ, какъ цѣлое, никогда не можетъ оказаться безъ стоимости, подобно воздуху или водѣ. Уменьшеніе стоимости нѣкоторыхъ формъ капитала уравновѣшивается въ извѣстный моментъ ростомъ стоимости новыхъ формъ, которыхъ раньше не было и которыя, поэтому, лишены были стоимости. Пока предложеніе капитала больше спроса, стоимость его падаетъ; но съ каждымъ уменьшеніемъ стоимости спросъ возрастаетъ, и когда спросъ не можетъ быть дольше удовлетворенъ ростомъ производительности или, иначе говоря, когда начинаетъ чувствоваться вліяніе закона убывающей доходности, сколько-нибудь серьезное уменьшеніе общей стоимости капитала становится невозможнымъ. Другими словами, мы можемъ сказать, что по достиженіи извѣстнаго предѣла всякое новое пониженіе нормы процента должно повести за собою болѣе чѣмъ пропорціональное увеличеніе спроса на капиталъ, а увеличившійся спросъ, котораго не въ состояніи удовлетворить соотвѣтствующее пониженіе стоимости, пре-

пятствуетъ дальнѣйшему паденію нормы процента. По мѣрѣ того, какъ количество капитала увеличивается, его предѣльная производительность, выраженная въ цѣнности, уменьшается; но на извѣстномъ уровнѣ это паденіе пріостанавливается. Насколько видно изъ опыта, уровень этотъ соотвѣтствуетъ нормѣ въ 2—3%.

Къ тому же выводу можно придти и другимъ путемъ, разсматривая данную проблему съ точки зрѣнія «предѣльнаго» воздержанія. Стремленіе къ накопленію капитала зависитъ отъ различной оцѣнки однихъ и тѣхъ же благъ или услугъ въ настоящемъ и будущемъ. Чрезмѣрно низкая норма процента не оказываетъ сколько-нибудь значительнаго вліянія на накопленіе капитала, поскольку рѣчь идетъ или о весьма богатыхъ или о весьма бѣдныхъ людяхъ: крупный богачъ не можетъ не накоплять капитала, а бѣдняку не приходится и думать о накопленіи, такъ какъ ему еле хватаетъ на удовлетвореніе самыхъ насущныхъ потребностей. Иначе обстоитъ дѣло съ человѣкомъ средней состоятельности, занимающимъ середину между этими двумя крайностями. Мы врядъ-ли впадемъ въ преувеличеніе, предположивъ, что такой человѣкъ обыкновенно стремится ограничить свои расходы и склоненъ откладывать ежегодно сумму, приблизительно равную суммѣ ожидаемаго имъ въ будущемъ дохода. Для накопленія капитала, дающаго такой доходъ, необходимо, при 6%, 12 лѣтъ; при 3%—24 года; при 2%—35 лѣтъ; при 1½%—47 лѣтъ; при 1%—70 лѣтъ [1]). Если норма процента упадетъ съ шести до трехъ, то хотя доходъ и уменьшится, все же онъ будетъ еще достаточно значительнымъ, и имѣя въ виду обезпечить себѣ соотвѣтствующій доходъ, нашъ человѣкъ будетъ стремиться накоплять бо̀льшіе капиталы, чѣмъ раньше. Но если норма упадетъ до 1½%, то онъ постарается обезпечить себѣ будущій доходъ какимъ-нибудь инымъ путемъ, не накопляя капитала. Въ наше время онъ отправился бы въ контору страхового общества и пріобрѣлъ бы себѣ полисъ; если бы онъ пожелалъ застраховать себя на столь продолжительное время, которое охватывало бы и жизнь его дѣтей, то онъ воспользовался бы извѣстными преимуществами, весьма незначительными при высокой нормѣ процента, но становящимися все существеннѣе по мѣрѣ паденія нормы процента. При измѣненіи вышеприведенныхъ цифръ, окончательные выводы, конечно, также измѣнятся; но во всякомъ случаѣ исходя изъ данныхъ практической жизни, мы вправѣ заключить, что норма процента не можетъ упасть ниже 2%, такъ какъ

---

[1]) Cassel, The Nature and Necessity of Interest, p. 146.

въ противномъ случаѣ стремленіе къ накопленію капитала фактически прекратилось бы. Такимъ образомъ, хотя точныя цифры здѣсь, очевидно, невозможны, есть, повидимому, основаніе думать, что предѣлъ, устанавливающій норму процента, находится въ тѣсной связи съ продолжительностью человѣческой жизни. Если бы послѣдняя возросла, возможный минимумъ процентной нормы былъ бы значительно ниже теперешняго.

171. Регулированіе процента.

Итакъ, процентъ, подобно рентѣ, представляетъ собою естественное явленіе, неизбѣжное всюду, гдѣ только существуетъ прочно установившаяся частная собственность. Тѣмъ не менѣе, государственная власть, вплоть до самаго послѣдняго времени, дѣлала постоянныя попытки ограничить норму процента.

Въ началѣ, когда функція капитала еще не опредѣлилась, процентъ считался вознагражденіемъ за пользованіе деньгами. Такъ какъ главной функціей денегъ считалось то, что онѣ являются средствомъ обмѣна, то всякое вознагражденіе, не связанное непосредственно съ обмѣномъ, считалось безнравственнымъ. Плата за пользованіе деньгами—pretium usus—считалась ростовщичествомъ—usura—и отвергалась, какъ нѣчто незаконное. Ростовщичество и взиманіе процентовъ (interest) считались синонимами: отдача капитала въ пользованіе предполагаетъ извѣстный промежутокъ времени между (interest) заключеніемъ займа и его уплатой Несмотря на это, практическія нужды торгово-промышленной жизни вынуждали должниковъ платить за капиталъ извѣстную сумму, дабы побудить заимодавца разстаться со своею собственностью. Общественное мнѣніе начало признавать законнымъ полученіе заимодавцемъ нѣкотораго умѣреннаго вознагражденія,—сначала подъ видомъ обезпеченія отъ угрожающаго ему риска. Постепенно установилось различіе между законнымъ доходомъ, т. е. полученіемъ обычныхъ процентовъ, и незаконнымъ, иначе называемымъ ростовщичествомъ. Законодательство уже не воспрещало полученіе процентовъ вообще, а лишь взиманіе чрезмѣрныхъ процентовъ. Законный уровень процента измѣнялся отъ времени до времени, въ зависимости отъ пониженія естественной нормы процента.

Развитіе современнаго капитализма и признаніе того факта, что процентъ уплачивается за пользованіе капиталомъ, а не за поль-

зованіе деньгами, олицетворяющими капиталъ, вызвали, въ теченіе послѣдняго полувѣка, необходимость сдѣлать послѣдній шагъ и окончательно уничтожить законъ о ростовщичествѣ. Современная теорія покоится на признаніи того, что свобода займовъ одинаково полезна какъ для должника, такъ и для общества. Запретить заимодавцу брать рыночную норму процента значитъ сократить предложеніе капитала, ограничить процессъ аккумуляціи и повысить цѣну, которую должнику приходится въ концѣ концовъ уплатить явно или скрыто. При свободной конкуренціи и полной подвижности капитала, составляющихъ отличительную особенность современной торгово-промышленной жизни, заимодавецъ получаетъ лишь столько, сколько дохода фактически доставляетъ его капиталъ; заемный процентъ приближается къ естественному. Законы о ростовщичествѣ, все еще встрѣчающіеся въ нѣкоторыхъ американскихъ штатахъ, представляютъ собою анахронизмъ [1]).

Не слѣдуетъ, однако, забывать, что эта защита свободы займовъ покоится на принципѣ, лежащемъ въ основѣ всякой свободы, а именно, на относительномъ равенствѣ обѣихъ сторонъ, участвующихъ въ сдѣлкѣ. Тамъ, гдѣ займы заключаются для непосредственнаго потребленія, а не для производительныхъ цѣлей, и гдѣ даже въ производительныхъ займахъ существуетъ столь глубокая пропасть

---

[1]) Англія уничтожила законъ о ростовщичествѣ по краткосрочнымъ обязательствамъ въ 1839 г., по всѣмъ займамъ, исключая недвижимой собственности, въ 1850 г., по всѣмъ займамъ вообще—въ 1854 г. Въ теченіе ближайшихъ пятнадцати лѣтъ примѣру Англіи послѣдовали и остальныя европейскія государства, исключая Франціи. Что касается Соединенныхъ Штатовъ, то въ четырнадцати штатахъ законы о ростовщичествѣ вовсе неизвѣстны—въ девяти западныхъ штатахъ они никогда не существовали, а въ четырехъ штатахъ Новой Англіи и въ Луизіанѣ они были отмѣнены. Въ другихъ штатахъ ростовщичество все еще считается незаконнымъ и наказывается различными карами. Въ семи штатахъ ростовщикъ лишается незаконнаго процентнаго излишка; въ девяти—пропадаютъ всѣ процентныя деньги; въ четырехъ—пропадаютъ и капиталъ и проценты; въ трехъ—пропадаетъ удвоенная сумма процентныхъ денегъ; въ одномъ штатѣ накладывается штрафъ въ размѣрѣ утроенной суммы процентныхъ денегъ. Наиболѣе строгій законъ существуетъ въ штатѣ Нью-Іоркъ, гдѣ ростовщичество наказывается не только потерей капитала съ процентами, но и штрафомъ въ 1.000 долларовъ и шестимѣсячнымъ тюремнымъ заключеніемъ. Однако, безсмысленность этого закона была столь очевидна, что въ 1882 г. изъ него были исключены срочные займы свыше 5.000 долларовъ. Разумѣется, на практикѣ случаи оштрафованія заимодавца потерей капитала весьма рѣдки, денежные же штрафы и тюремное заключеніе вовсе не примѣняются.

между заимодавцемъ и должникомъ, что первый имѣетъ возможность безчестно прижимать послѣдняго,—тамъ установленное нами правило падаетъ, и становится необходимымъ въ извѣстной степени оградить интересы должниковъ. Это признается новѣйшими законами Англіи и Германіи, гдѣ предусматриваются подобные исключительные случаи [1]). Однако, въ подавляющемъ большинствѣ случаевъ современные промышленные займы покоятся на равенствѣ сторонъ и свободной конкуренціи капитала. При такихъ условіяхъ законы о ростовщичествѣ безплодны и даже хуже, чѣмъ безплодны, такъ какъ скоро становятся тормазомъ промышленности.

ГЛАВА XXIV.

Заработная плата.

172. Литература.

J. B. Clark, Distribution (1899), гл. VII, VIII, XII, XXI, и The Dynamics of the Wages Question (Am. Econ. Assoc. Publications, 3 d. series, IV, 1903); F. A. Fetter, Principles (1904), гл. XXIII; T. N. Carver, Distribution (1904), гл. IV; A. Marshall, Principles (1898), кн. VI, гл. III—V; F. A. Walker, The Wages Question (1876), ч. I; гл. VIII, и ч. 2; H. R. Seager, Introduction (1904), гл. XIII; N. G. Pierson, Principles (1902), ч. I, гл. VI; A. T. Hadley, Economics (1896), гл. X; J. S. Nicholson, Principles (1893—1901), кн. II, гл. X—XII, кн. IV, гл. VII; и Machinery and Wages (1892), гл. I, и Итоги; A. W. Flux, Principles (1904), гл. VIII; W. S. Jevons, Theory (1888) гл. V,

---

[1]) Англійскій законъ 1900 г. разрѣшаетъ суду уменьшать величину процента и другихъ платежей, если только имъ будетъ установлено, что эти платежи „чрезмѣрны и что вся сдѣлка носитъ безсовѣстный характеръ". Законъ относится только къ ростовщикамъ, одалживающимъ деньги; изъ него исключаются дающіе подъ закладъ имущества, банкиры, общества взаимопомощи и строительныя товарищества.

VIII; W. Smart, Studies in Economics (1895), гл. I—IV; J. A. Hobson, Economics (1900), гл. VII; M. Pantaleoni, Pure Economics (1898) ч. III, гл. V; H. Sidgwick, Principles (1883), кн. I, гл. VIII; F. W. Taussig, Wages and Capital (1896); J. Davidson, The Bargain Theory of Wages (1898); H. M. Thompson, Theory of Wages (1892); S. и B. Webb, Problems of Modern Industry (1898), гл. III.

173. Природа заработной платы.

Заработная плата—это плата за трудъ. Ею оплачиваются услуги, оказываемыя человѣкомъ, подобно тому, какъ рентой оплачиваются услуги, доставляемыя неодушевленными благами. Заработная плата можетъ быть противопоставлена цѣнѣ, если подъ послѣдней понимать капитализированную цѣнность благъ; но если подъ цѣной понимать рыночную цѣнность, то заработная плата такъ же аналогична цѣнѣ, какъ рента и процентъ. Законъ заработной платы долженъ быть аналогиченъ закону ренты и процента, такъ какъ законъ для всѣхъ цѣнъ одинъ и тотъ же.

Въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ, однако, заработная плата отличается отъ ренты и процента. Процентъ—это плата за пользованіе опредѣленной частью однороднаго капитальнаго фонда; при данныхъ условіяхъ времени и мѣста незначительныя отклоненія нормы процента обусловливаются элементомъ риска. На данномъ рынкѣ чистый процентъ (net interest) всегда одинъ и тотъ же. Заработная плата, напротивъ того, измѣняется въ зависимости отъ рода труда. Заработная плата квалифицированнаго рабочаго выше, чѣмъ плата неквалифицированнаго; заработная плата мастера приближается къ жалованію управляющаго. Процентъ отличается однообразіемъ, заработная плата разнообразна. Съ другой стороны заработная плата отличается и отъ ренты. Рента можетъ быть равна нулю и можетъ составлять весьма крупную сумму: рента желѣзной дороги можетъ доходить до милліоновъ долларовъ; рента, приносимая ветхой лодкой, составляетъ какіе-нибудь гроши. Рента, приносимая нѣкоторыми предметами, можетъ быть весьма низкой или потому, что эти предметы обладаютъ чрезвычайно малой полезностью, или же потому, что первоначально цѣнные предметы съ теченіемъ времени изнашиваются и становятся годными только для старьевщика или на сломъ. Иначе обстоитъ дѣло съ заработной платой. Человѣкъ долженъ жить, и вознагражденіе труда должно быть достаточно, по крайней мѣрѣ, для прокормленія рабочаго. Поэтому заработная плата не можетъ упасть

ниже положительнаго минимума, котораго не существуетъ для неодушевленныхъ предметовъ. Кромѣ того, хотя заработная плата выдается какъ за умственный, такъ и за физическій трудъ, крупное общественное значеніе имѣетъ преимущественно физическій трудъ, градаціи котораго, въ сравненіи съ градаціями неодушевленныхъ предметовъ, весьма незначительны. Поэтому, въ то время какъ общей нормы ренты не существуетъ, мы можемъ съ полнымъ правомъ говорить объ общей нормѣ заработной платы. Общей не въ смыслѣ одинаковой и опредѣленной нормы процента, а въ томъ смыслѣ, что она—эта норма заработной платы—измѣняется сравнительно слабо между минимумомъ, получаемымъ низшими категоріями труда для удовлетворенія самыхъ насущныхъ потребностей, и немного лишь большимъ заработкомъ высшихъ категорій рабочихъ, число которыхъ довольно значительно. Итакъ, по своему соціальному значенію заработная плата занимаетъ среднее мѣсто между однообразнымъ процентомъ и разнообразной рентой. Въ одномъ отношеніи заработная плата измѣняется подобно рентѣ; въ другомъ—она аналогична проценту, такъ какъ существуетъ норма заработной платы, подобная нормѣ процента.

Но можно подойти къ общей нормѣ заработной платы и съ иной точки зрѣнія. Когда цѣнности измѣряются деньгами, мы употребляемъ терминъ «общій уровень цѣнъ». Заработная плата такъ же, какъ и цѣна, можетъ быть высока или низка. Эта связь между заработной платой и деньгами влечетъ за собой важное различіе, а именно различіе между номинальной и реальной заработной платой. Номинальная заработная плата—это количество получаемыхъ рабочимъ денегъ; реальная заработная плата—это количество товаровъ, которые можно купить на номинальную заработную плату. Если цѣны пищевыхъ продуктовъ, одежды и квартиръ растутъ быстрѣе цѣны труда, то реальная заработная плата понижается, хотя денежная или номинальная плата возрастаетъ. Предприниматель интересуется денежной заработной платой, рабочій—реальной заработной платой. Предприниматель сравниваетъ количество уплачиваемыхъ имъ денегъ съ количествомъ выработанныхъ продуктовъ; рабочій сравниваетъ получаемыя имъ деньги съ размѣромъ своихъ расходовъ.

Хотя заработная плата представляетъ собою несомнѣнно цѣну—труда,—тѣмъ не менѣе ее можно съ пользой противопоставить цѣнамъ другихъ благъ. Трудъ есть товаръ въ томъ же смыслѣ, въ какомъ является товаромъ все, что имѣетъ цѣну. Но трудъ—особая разновидность товара. Этихъ особенностей четыре: 1) Товары про-

изводятся ради доставляемыхъ ими услугъ; производство же людей т. е. увеличеніе народонаселенія, обусловливается другими соображеніями. Въ періодъ рабства, когда человѣкъ считался вещью, онъ служилъ орудіемъ дѣторожденія, орудіемъ возможно большаго увеличенія числа рабовъ; но съ провозглашеніемъ человѣческой свободы, это соображеніе исчезаетъ. Правда, мы уже указывали выше (§ 26), что, давая жизнь своему потомству, бѣднякъ нерѣдко разсчитываетъ на пріобрѣтеніе въ его лицѣ новыхъ работниковъ для поддержанія благосостоянія семьи. Но было бы ошибкой утверждать, что это именно соображеніе и является мотивомъ дѣторожденія. Товары производятся для извѣстныхъ цѣлей; человѣческое же существо есть цѣль само по себѣ. 2) Товаръ, разъ произведенный, доставляетъ свою услугу постоянно; рабочій же можетъ работать и не работать, какъ ему вздумается. Товаръ не гуляетъ по праздникамъ и не устраиваетъ стачекъ. Оселъ и рабъ повинуются бичу; грубое же обращеніе съ рабочимъ скорѣе уменьшаетъ, чѣмъ увеличиваетъ его производительность. 3) Трудъ представляетъ собою скоро портящееся благо, тогда какъ многія другія блага почти не портятся со временемъ. По истеченіи извѣстнаго времени рабочій вынужденъ продать свой трудъ, иначе ему грозитъ голодная смерть. Рабочіе и капиталисты нуждаются другъ въ другѣ, но при нормальныхъ условіяхъ нужда рабочаго болѣе остра. 4) Наконецъ, трудъ неотдѣлимъ отъ рабочаго, тогда какъ всякій другой товаръ существуетъ внѣ его владѣльца. Товары продаются тамъ, гдѣ это желательно ихъ владѣльцу; трудъ можетъ быть проданъ только тамъ, гдѣ находится и самъ рабочій. Владѣлецъ неодушевленныхъ товаровъ можетъ жить, гдѣ ему заблагоразсудится, и посылать свои товары на любой рынокъ; рабочій же долженъ отправляться на рынокъ вмѣстѣ со своимъ товаромъ—рабочей силой. Въ этомъ отношеніи владѣлецъ неодушевленныхъ товаровъ свободенъ, владѣлецъ рабочей силы—не свободенъ.

Нѣтъ, поэтому, никакой необходимости прибѣгать къ очевиднымъ этическимъ соображеніямъ для того, чтобы объяснить разницу между живымъ существомъ и неодушевленнымъ предметомъ. Услуга, доставляемая матеріальнымъ благомъ, есть товаръ, а само это благо есть богатство; трудъ человѣка—товаръ, но самъ человѣкъ не есть богатство. Блага существуютъ для удовлетворенія потребностей; чело-ловѣкъ же не существуетъ для богатства,—наоборотъ, богатство существуетъ для человѣка. Цѣна труда, какъ и цѣна всякаго другого блага, есть результатъ экономическихъ силъ, и только экономическихъ силъ; но трудъ—это специфическій родъ товара; экономическія силы

участвуютъ здѣсь въ различныхъ пропорціяхъ и вызываютъ различные результаты.

174. Заработная плата и стоимость.

Послѣ всего вышесказаннаго мы можемъ приступить къ изученію проблемы заработной платы. Обыкновенно говорятъ, что заработная плата зависитъ отъ спроса и предложенія. Это утвержденіе вѣрно постольку, поскольку всякая цѣнность зависитъ отъ соотношенія спроса и предложенія; но оно принесетъ намъ мало пользы, если мы не подвергнемъ анализу силы, вліяющія на нормальные предложеніе и спросъ.

Въ своей обычной формулировкѣ это утвержденіе часто порождаетъ ложные выводы.

Когда въ обыденной жизни говорятъ о спросѣ и предложеніи труда, то обыкновенно имѣются въ виду лишь рыночныя измѣненія, а не уровень, около котораго колеблются дѣйствительныя нормы. Спросъ и предложеніе, въ обычномъ пониманіи этихъ терминовъ, даютъ лишь приблизительное, а не точное и окончательное объясненіе интересующей насъ проблемы. Но если мы имѣемъ въ виду нормальные спросъ и предложеніе, мы немедленно наталкиваемся на новыя причины заработной платы.

Самой ранней попыткой точно объяснить заработную плату является теорія стоимости или издержекъ производства. Согласно этой теоріи, рыночная цѣнность дѣйствительно зависитъ отъ спроса и предложенія, тогда какъ нормальная цѣнность всѣхъ воспроизводимыхъ товаровъ опредѣляется стоимостью производства. Трудъ—воспроизводимый товаръ, и поэтому его цѣнность должна опредѣляться стоимостью его производства. Но стоимость производства труда—это издержки на поддержаніе численности рабочей арміи. Предполагалось, что единственный предѣлъ размноженія—это ограниченность средствъ существованія; отсюда дѣлалось заключеніе, что предложеніе труда должно подниматься до такого уровня, при которомъ каждый рабочій имѣетъ минимумъ средствъ существованія. Поэтому, заработная плата всегда стремится къ этому минимуму; теорія издержекъ производства сводится къ теоріи минимума средствъ существованія.

Вслѣдствіе суровости лежащаго въ ея основѣ принципа, эта теорія называется часто желѣзнымъ закономъ заработной платы.

Эта теорія ошибочна въ двухъ отношеніяхъ. Во-первыхъ, отождествляя трудъ съ простымъ воспроизводимымъ товаромъ, она не считается съ возможностью задержки въ ростѣ народонаселенія; а между тѣмъ во всякомъ прогрессивномъ обществѣ подобная задержка или замедленіе можетъ поднять заработную плату до извѣстнаго болѣе высокаго уровня, ниже котораго никто не согласится работать. Во-вторыхъ, теорія эта дѣлаетъ ошибку, общую всѣмъ старымъ экономистамъ, утверждавшимъ, что цѣна опредѣляется издержками производства; между тѣмъ, какъ намъ уже извѣстно, связь эта не столь непосредственная. Постоянный ростъ заработной платы въ теченіе девятнадцатаго столѣтія рядомъ съ еще большимъ ростомъ населенія повели къ окончательному устраненію теоріи заработной платы, основанной на минимумѣ средствъ къ существованію.

Варіаціей той же доктрины была теорія фонда заработной платы. Она покоилась на трехъ предпосылкахъ: 1) заработная плата выплачивается изъ капитала; 2) количество капитала, затрачиваемаго въ данное время на заработную плату, предопредѣлено и ограничено; 3) чѣмъ больше число рабочихъ, тѣмъ меньше доля каждаго. Отсюда дѣлался такой выводъ: такъ какъ рабочіе могутъ вліять только на свою собственную численность и не въ состояніи оказывать никакого вліянія на предопредѣленное количество капитала, то всякія попытки ихъ улучшить свое положеніе путемъ солидарнаго коллективнаго дѣйствія слѣдуетъ признать заранѣе обреченными на неудачу; единственный способъ повысить заработную плату—это уменьшить численность населенія. Кромѣ того, всякое вмѣшательство государства въ дѣло ограниченія прибыли капитала должно уменьшить фондъ заработной платы, а вмѣстѣ съ нимъ и заработную плату каждаго рабочаго.

Приведемъ слова одного изъ наиболѣе популярныхъ защитниковъ этой теоріи: «Трудъ есть товаръ. Люди, рѣшающіе жениться и выбрасывающіе своихъ дѣтей на переполненный рынокъ, должны взять на себя всѣ послѣдствія своего шага. Знаніе ошибки и ея послѣдствій доставляетъ намъ знаніе причинъ зла и средствъ для его излѣченія; устраняя наказаніе, мы способствуемъ поддержанію зла».

Болѣе глубокое размышленіе показываетъ, однако, что ни одна изъ этихъ трехъ предпосылокъ теоріи фонда заработной платы не выдерживаетъ критики. 1) Заработная плата выплачивается не изъ капитала, а изъ продукта. Трудъ, подобно капиталу, самъ доставляетъ себѣ вознагражденіе. Трудъ и капиталъ могутъ кооперировать для полученія извѣстнаго результата; но какъ нельзя сказать, что про-

центъ или прибыль выплачивается изъ труда, такъ нельзя сказать и того, что заработная плата выплачивается изъ капитала. И то и другое выплачивается изъ совмѣстно созданнаго продукта. 2) Количество капитала нельзя считать строго ограниченнымъ. Капиталъ, прилагаемый къ производству, такъ же подверженъ росту, какъ и рабочая сила. И тотъ и другая представляютъ собою нѣчто эластичное. Увеличьте вознагражденіе капитала и труда, тогда увеличится и предложеніе ихъ. 3) Наконецъ, утверждать, что норма заработной платы представляетъ собою частное отъ дѣленія фонда заработной платы на число рабочихъ и что, поэтому, заработная плата падаетъ или поднимается исключительно въ связи съ измѣненіемъ численности населенія, ошибочно не только потому, что это утвержденіе основано на признаніи ограниченности и предопредѣленности фонда, но и потому еще, что при этомъ упускается изъ виду, что рабочіе участвуютъ въ созиданіи продуктовъ и такимъ образомъ увеличиваютъ сумму, подлежащую дѣленію.

Устраненіе теорій минимума средствъ къ существованію и фонда заработной платы расчистило путь для современной доктрины заработной платы.

175. Заработная плата и производительность труда.

Для выработки послѣдовательной теоріи заработной платы необходимо обратиться къ основнымъ экономическимъ принципамъ. Всѣ блага обладаютъ цѣнностью, такъ какъ доставляютъ извѣстныя услуги. Цѣнность всѣхъ производственныхъ благъ зависитъ отъ цѣнности потребительныхъ благъ. При паденіи цѣнъ на желѣзныя орудія падаетъ и цѣна желѣзной руды. Но въ число производственныхъ благъ входятъ не только конкретные матеріальные предметы, но и трудъ. Поэтому, трудъ обладаетъ цѣнностью, такъ какъ его услуги или продукты имѣютъ извѣстную цѣнность. Если трудъ затрачивается безъ пользы, продуктъ его не имѣетъ цѣнности, какъ не имѣетъ его и самый трудъ. Трудъ оплачивается, такъ какъ онъ производитъ нѣчто, за что люди готовы платить. Другими словами, заработная плата зависитъ отъ производительности.

Но цѣнность труда, подобно цѣнности всѣхъ благъ, опредѣляется закономъ предѣльной полезности. Если человѣкъ прилагаетъ свой трудъ къ землѣ, при чемъ количество послѣдней настолько велико,

что она фактически ничего не стоитъ, то онъ не получитъ никакой ренты, и цѣнность всего продукта будетъ состоять лишь изъ заработной платы. При увеличеніи числа рабочихъ, количество продукта можетъ увеличиться въ еще большей степени: на большомъ участкѣ земли совмѣстная работа нѣсколькихъ рабочихъ можетъ настолько увеличить производительность труда, что доля каждаго рабочаго увеличится въ возрастающей пропорціи. Однако, когда достигается максимальная утилизація труда, начинаетъ дѣйствовать законъ убывающей доходности: производительность каждаго послѣдующаго рабочаго становится сравнительно все меньше и меньше, пока, наконецъ,—если процессъ протянется достаточно долго — производительность новаго рабочаго окажется равной нулю. Фактически процессъ производства никогда не будетъ доведенъ до такого пункта: цѣль человѣческой дѣятельности—достиженіе извѣстныхъ положительныхъ результатовъ; при отсутствіи послѣднихъ дѣятельность прекращается. Однако, въ каждый данный моментъ имѣется «послѣдній» или «предѣльный» рабочій, вносящій наименьшую лепту въ созданіе продукта. Если существуетъ свободная конкуренція и если всѣ рабочіе выполняютъ свои функціи одинаково хорошо, такъ что и не отличишь одного рабочаго отъ другого, то часть продукта, выпадающая на долю каждаго рабочаго, должна быть равна части, созидаемой послѣднимъ или «предѣльнымъ» рабочимъ. Такъ какъ цѣнность всего продукта создана въ данномъ случаѣ исключительно трудомъ, то норма заработной платы равняется продукту «предѣльнаго» рабочаго. Заработная плата зависитъ отъ предѣльной производительности.

Если бы, вмѣсто работы на данномъ участкѣ земли, рабочая сила была приложена къ опредѣленному количеству капитала, результатъ получился бы одинъ и тотъ же. Предположимъ, что рабочая сила приложена къ опредѣленному количеству ткацкихъ станковъ. Изготовляемый въ данномъ случаѣ продуктъ создается не однимъ только трудомъ, такъ какъ станки кое-чего стоятъ, въ то время, какъ земля, вслѣдствіе своего обилія, ничего не стоила. Но часть продукта, приходящаяся на долю станковъ, эквивалентна проценту на вложенный въ нихъ капиталъ. Если число станковъ остается однимъ и тѣмъ же и не происходитъ никакихъ измѣненій въ величинѣ спроса, то приращеніе продукта, создаваемое каждымъ новымъ рабочимъ, будетъ все меньше и меньше; какъ и въ предыдущемъ случаѣ, часть продукта, приходящаяся на долю труда, будетъ равна части продукта, создаваемой «предѣльнымъ» рабочимъ. То, что вырабатываетъ

этотъ рабочій, опредѣляетъ уровень заработной платы и для всѣхъ остальныхъ.

Въ дѣйствительной жизни количество земли и капитала столь же мало фиксировано, какъ и количество рабочихъ. Предѣльное число рабочихъ поэтому, зависитъ не только отъ количества необходимаго труда, но и отъ соотношенія другихъ факторовъ производства. Дѣло въ томъ, что послѣдніе постоянно конкурируютъ другъ съ другомъ. При увеличеніи числа рабочихъ, занятыхъ на данномъ участкѣ земли, расширеніе земельной площади можетъ въ извѣстный моментъ оказаться болѣе выгоднымъ, чѣмъ наемъ новыхъ рабочихъ, а по мѣрѣ того, какъ лучшая земля пріобрѣтаетъ цѣнность, часть продукта становится воплощеніемъ земельной ренты. Точно также въ извѣстный моментъ можетъ оказаться болѣе выгоднымъ поставить добавочные станки, такъ что бо́льшая, чѣмъ раньше, часть продукта будетъ представлять собою ренту станковъ или процентъ на вложенный въ станки капиталъ. Такъ какъ станки занимаютъ мѣсто, то продуктъ будетъ дѣлиться на земельную ренту, процентъ и заработную плату. И если, кромѣ того, имѣютъ мѣсто постоянныя измѣненія, обусловленныя конкуренціей, то часть продукта приметъ форму предпринимательской прибыли. Все это можетъ лишь нѣсколько затемнить, но не въ состояніи уничтожить тотъ фактъ, что въ каждый данный моментъ существуетъ предѣльное количество труда, при которомъ послѣдній или «предѣльный» рабочій все еще создаетъ извѣстную часть продукта. Нормальный уровень заработной платы, т. е. величина, къ которой стремится заработная плата при условіяхъ свободной конкуренціи и полной подвижности труда и капитала, есть величина цѣнности, создаваемой даннымъ приращеніемъ труда въ предѣльномъ его положеніи.

176. Высота заработной платы.

Намъ могутъ возразить, что «предѣльная» производительность зависитъ отъ относительнаго количества незанятаго труда. Послѣднее, однако, касается предложенія, а предложеніе труда, подобно предложенію другихъ благъ, зависитъ отъ стоимости производства. Не возвращаемся ли мы, такимъ образомъ, опять къ теоріи заработной платы, основанной на стоимости производства?

Но эта теорія не вполнѣ совпадаетъ съ теоріей минимума средствъ

къ существованію. Въ каждый данный моментъ стоимость жизни зависитъ отъ уровня потребностей (standard of life). Вмѣстѣ съ ростомъ цивилизаціи и измѣненіемъ человѣческихъ потребностей, уровень этотъ мѣняется. Китайскій кули имѣетъ иной standard of life, чѣмъ американскій рабочій; потребности сельскаго батрака не тѣ, что у фабричнаго рабочаго. Беря за исходный пунктъ standard of life, теорія заработной платы, основанная на стоимости производства, теряетъ свое пессимистическое значеніе. Ибо если заработная плата измѣняется въ зависимости отъ standard of life, то все, что повышаетъ послѣдній, повышаетъ и заработную плату.

Въ дѣйствительности, однако, standard of life не можетъ выполнить невыполнимое. При пониженіи спроса на данные продукты и общемъ упадкѣ промышленности, никакой, даже самый высокій, standard of life не въ силахъ удержать заработную плату отъ паденія. Если предприниматель не въ состояніи сбывать свои продукты по данной цѣнѣ, онъ вынужденъ или понизить издержки производства или бросить дѣло. Съ этой точки зрѣнія стоимость труда аналогична стоимости всякаго другого блага: она должна приспособляться къ цѣнѣ. Говоря словами Лонгфильда, сказанными три четверти вѣка назадъ, заработная плата рабочаго зависитъ отъ цѣнности его труда, а не отъ его потребностей.

Такимъ образомъ, теорія standard of life и издержекъ производства взаимно дополняютъ одна другую. Обѣ онѣ вѣрны постольку, поскольку вѣрны теоріи цѣнности, основанныя на стоимости и полезности. Но хотя предѣльная полезность имѣетъ тенденцію сравняться съ предѣльной стоимостью, мы уже знаемъ, что окончательное объясненіе цѣнности слѣдуетъ искать въ полезности и что предѣльная стоимость приспособляется къ предѣльной полезности. Стоимость производства кажется причиной цѣнности; но въ дѣйствительности она является не причиной, а мѣрой цѣнности. Точно также и предѣльная производительность (т. е. предѣльная полезность) есть causa causans высоты заработной платы, между тѣмъ какъ standard of life (или предѣльная стоимость), кажущаяся причиной, въ дѣйствительности лишь приспособляется къ производительности. Высота заработной платы можетъ быть выражена въ терминахъ стоимости или производительности; но положительной силой, опредѣляющей высоту заработной платы, является именно производительность.

Однако, standard of life играетъ чрезвычайно большую роль. Онъ часто является плотиной, удерживающей заработную плату—по крайней мѣрѣ на время—на извѣстной высотѣ. Контрастъ между человѣкомъ

и вещью выступаетъ здѣсь съ особенной яркостью. Что касается неодушевленныхъ товаровъ, то мы знаемъ, что всякій пришелецъ, имѣющій возможность производить тѣ же блага съ меньшими издержками, можетъ понизить цѣну этихъ благъ. Иначе обстоитъ дѣло съ трудомъ: если стоимость или standard of life сдѣлались общераспространенными, то новый пришелецъ уже не будетъ склоненъ продавать свою рабочую силу по меньшей цѣнѣ. Для производителя неодушевленныхъ благъ низкая стоимость продукта означаетъ крупный доходъ; для рабочаго низкая стоимость продукта, т. е. низкая заработная плата, означаетъ низкій доходъ. Дѣйствительная трудность возникаетъ лишь тамъ, гдѣ явившіеся на рынокъ труда пришельцы привыкли къ низшимъ потребностямъ, къ низшему standard of life, и гдѣ нужда заставляетъ ихъ брать ту плату, которую даютъ имъ предприниматели. Заработная плата женщинъ часто меньше заработной платы мужчинъ не только потому, что въ нѣкоторыхъ профессіяхъ женщины производятъ меньше мужчинъ, но также и потому, что даже при одинаковой производительности потребности женщины ниже, чѣмъ потребности мужчины: обыкновенно, женщина не является главной кормилицей семьи, и заработная плата часто не является единственнымъ источникомъ ея доходовъ. Равнымъ образомъ и иммигрантъ получаетъ меньшую заработную плату, чѣмъ туземный рабочій, не только потому, что производительность его труда ниже благодаря его неопытности или неумѣнію, но и потому, что его standard of life значительно ниже, и онъ соглашается работать за меньшую плату, — по крайней мѣрѣ, до тѣхъ поръ, пока его потребности не повысятся.

177. Измѣненія заработной платы.

Такъ какъ заработная плата опредѣляется цѣнностью предѣльнаго инкремента занятаго труда, то измѣненія нормальной высоты заработной платы зависятъ отъ измѣненій въ расположеніи предѣла. Эти измѣненія могутъ касаться какъ труда, такъ и другихъ факторовъ производства.

Все, что увеличиваетъ производительность труда, увеличиваетъ и производительность предѣльной единицы и повышаетъ, такимъ образомъ, заработную плату. Ростъ образованія, развитіе умственныхъ и физическихъ силъ, энергіи, ловкости, — словомъ, всѣ тѣ качества,

которыя характеризуютъ передовыя общества въ отличіе отъ низшихъ, отсталыхъ, — способствуютъ повышенію заработной платы, такъ какъ они увеличиваютъ производительность труда. Поскольку дѣятельность государства и рабочихъ организацій способствуетъ увеличенію производительности труда, она вліяетъ также и на повышеніе заработной платы. Съ этой точки зрѣнія standard of life пріобрѣтаетъ особенную важность въ виду его отраженнаго вліянія на производительность труда. Чѣмъ лучше рабочій, тѣмъ цѣннѣе его трудъ. Но интересующій насъ предѣлъ можетъ передвинуться въ ту или другую сторону подъ вліяніемъ и другихъ факторовъ производства. Такъ, когда земли, въ сравненіи съ трудомъ, имѣется много, предѣлъ высокъ. Во всѣхъ новыхъ странахъ рента низка, населеніе рѣдко и заработная плата высока. По мѣрѣ того, какъ количество земли уменьшается и земля становится менѣе плодородной, заработная плата падаетъ, а земельная рента поднимается. Наоборотъ, когда путемъ колонизаціи или иммиграціи открываются новыя земли, — рента падаетъ, тогда какъ заработная плата повышается. Если бы, кромѣ труда, земля была единственнымъ факторомъ производства, то можно было бы сказать, что земельная рента повышается насчетъ заработной платы.

Но земля—не единственный факторъ производства. По мѣрѣ роста предложенія капитала, соединенный продуктъ капитала и труда быстро возрастаетъ, а уровень процента понижается. Въ современныхъ промышленныхъ обществахъ уровень процента весьма низокъ; капиталъ безпрерывно возобновляется и возрастаетъ въ такой степени, что вмѣстѣ съ нимъ постоянно возрастаетъ и производительность «предѣльнаго» рабочаго. Вмѣсто того, чтобы работать безъ всякихъ орудій или съ плохими орудіями, онъ имѣетъ теперь въ своемъ распоряженіи все болѣе и болѣе усовершенствованныя машины. Но эти лучшія орудія и усовершенствованныя машины стòятъ все меньше и меньше. Продуктъ увеличивается, а часть продукта, приходящаяся на долю капитала, относительно уменьшается. Другими словами, заработная плата повышается.

Тамъ, гдѣ эти силы дѣйствуютъ одновременно, конечный результатъ зависитъ отъ ихъ взаимнаго вліянія. На раннихъ ступеняхъ экономическаго развитія, какъ это было, напр., въ нѣкоторой части западныхъ штатовъ Америки, заработная плата и процентъ падаютъ, тогда какъ земельная рента повышается. Въ болѣе древнихъ и промышленно развитыхъ областяхъ, напротивъ того, ростъ капитала можетъ съ излишкомъ компенсировать недостаточное количество

земли: вслѣдствіе этого, хотя земельная рента повышается, ростъ производительности труда повышается еще быстрѣе и заработная плата увеличивается. Въ крупныхъ промышленныхъ предпріятіяхъ Новой Англіи заработная плата въ теченіе послѣдняго полувѣка повысилась, несмотря на ростъ земельной ренты. Капиталъ стремится повысить предѣльную производительность рабочаго, такъ какъ даетъ ему бо̀льшую власть надъ силами природы.

Во всѣхъ передовыхъ государствахъ предпринимаются статистическія изслѣдованія, имѣющія цѣлью показать ростъ реальной заработной платы, начиная съ раннихъ стадій капиталистической системы. Мы ограничимся приведеніемъ ниже данныхъ, касающихся Соединенныхъ Штатовъ со времени междоусобной войны.

Движеніе номинальной и реальной заработной платы за 1866—1903 г.г. (принявъ данныя за 1890 г. равными 100).

ГОДЫ.	Относительная номинальная заработная плата (въ индустріи).	Относительная реальная заработная плата (въ индустріи).	Относительная номинальная зараб. плата въ сельск. хозяйствѣ (на хозяйск. харчахъ).	Относительная реальная заработная плата въ сельск. хозяйствѣ (на хозяйск. харчахъ).	ГОДЫ.	Относительная номинальная заработная плата (въ индустріи).	Относительная реальная заработная плата (въ индустріи).	Относительная номинальная зараб. плата въ сельск. хозяйствѣ (на хозяйск. харчахъ).	Относительная реальная заработная плата въ сельск. хозяйствѣ (на хозяйск. харчахъ).
	Числа-показатели (index-numbers) Falkner'a [1].				1884	98,5	90,0	. . .	. . .
			[3])		1885	97,8	98,2	99,1	99,5
1866	68,5	47,9	100,0	70,0	1886	97,8	98,1	. . .	. . .
1867	73,7	56,0	. . .	. . .	1887	98,6	97,8	. . .	. . .
1868	72,3	53,9	. . .	. . .	1888	99,2	96,6	99,3	96,7
1869	75,2	52,7	98,0	81,8	1889	99,6	94,8	. . .	. . .
	25 профессій [2]) Город. заработн. плата.					Бюро Труда [4]) 519 профессій.			
1870	87,3	68,7	. . .	. . .	1890	100,0	100,0	100,0	100,0
1871	94,7	72,2	. . .	. . .	1891	99,7	98,4	. . .	. . .
1872	97,0	74,9	. . .	. . .	1892	100,3	100,8	100,7	101,2
1873	93,2	76,3	. . .	. . .	1893	100,2	98,3	106,7	104,7
1874	91,1	73,2	. . .	. . .	1894	96,7	99,4	97,7	100,3
1875	88,7	72,5	90,8	74,3	1895	97,4	102,0	96,5	101,0
1876	86,3	74,4	. . .	. . .	1896	98,5	105,7	. . .	. . .
1877	88,8	77,8	. . .	. . .	1897	98,2	104,5	. .	. . .
1878	91,3	82,9	. . .	. . .	1898	99,0	102,7	107,9	111,9
1879	91,8	90,5	83,8	82,6	1899	100,2	103,1	113,0	116,3
1880	92,6	82,8	. . .	. .	1900	103,1	104,5	. . .	. . .
1881	95,3	82,4	. .	. . .	1901	104,8	102,1	. . .	. .
1882	96,9	83,3	99,7	85,7	1902	108,2	100,0	131,7	121,6
1883	97,7	85,9	. . .	. . .	1903	111,2	103,2	. . .	. . .

[1]) Простыя (unweighted) среднія числа заработной платы въ 21 производ., изъ Senate (Aldrich) Report on Wholesale Prices, Wages and Transportation, p. 180. Заработная плата въ этой таблицѣ переведена на золото; реальная заработная плата вплоть до 1889 г. основана на сложныхъ (weighted) числахъ-показателяхъ (index-numbers) Falkner'a изъ того же отчета, стр. 100. Значеніе терминовъ unweighted и weighted см. ниже (§ 190).

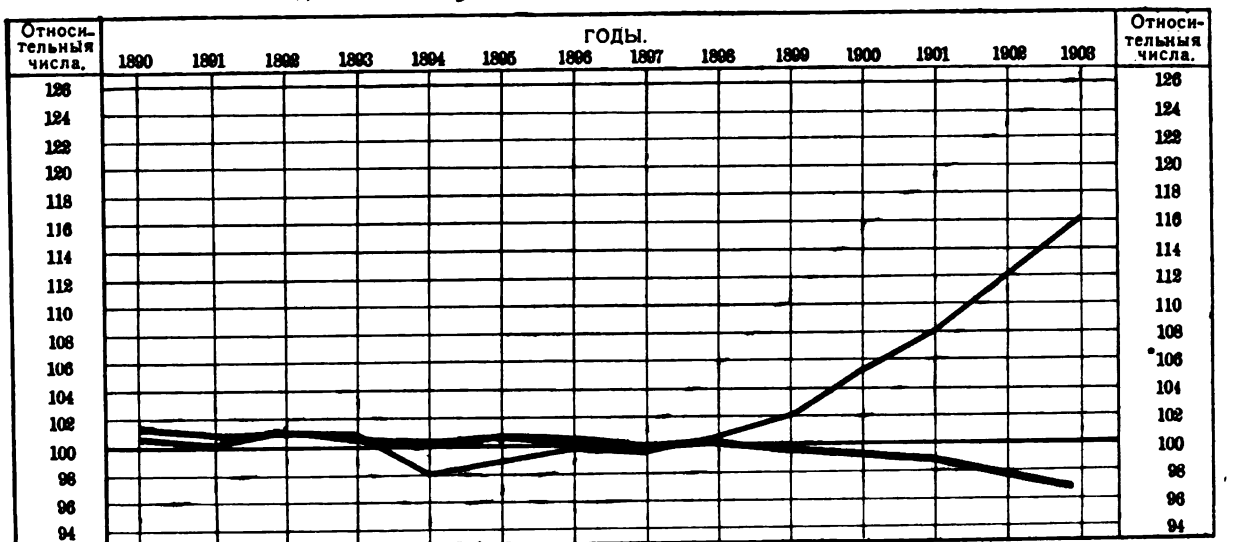
[2]) Простыя среднія, касающіяся 12 важнѣйшихъ городовъ, заимствованы изъ Бюллетеня Департамента Труда, № 18, стр. 669.

[3]) Квалифицированныя среднія числа мѣсячной заработной платы, переведенныя на золото, взяты изъ Bulletin № 26, miscellaneous series, United States Department of Agriculture, p. 15.

[4]) Квалифицированныя среднія числа недѣльной заработной платы изъ Бюллетеня Бюро Труда, № 53, стр. 721—723. Реальная заработная

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА.
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ РАБОЧАГО ДНЯ.
ЧИСЛО РАБОЧИХЪ.
РОЗНИЧНЫЯ ЦѢНЫ ПИЩЕВЫХЪ ПРОДУКТОВЪ.

ОТНОСИТЕЛЬНЫЯ ЧИСЛА. 1890 ДО 1903 г. СОЕДИНЕННЫЯ ШТАТЫ.
(Среднее за 1890—1899 г. г.—100).



= Относительная заработная плата въ часъ.
= Число рабочихъ часовъ въ недѣлю.
= Относительное число рабочихъ.
= Относительныя розничныя цѣны пищевыхъ продуктовъ, высчитанныя на основаніи 2567 рабочихъ бюджетовъ.

Изъ Бюллетеня Бюро Труда № 54 (1904 г)

Клише и печать С. М. Прокудинъ-Горскаго. СПБ.

Эта таблица раскрываетъ передъ нами поразительный фактъ: реальная заработная плата, т. е. количество товаровъ, которые могутъ быть куплены за денежную заработную плату, повысилась болѣе чѣмъ на 100% въ индустріи и болѣе чѣмъ на 70% въ сельскомъ хозяйствѣ. Другими словами, несмотря на фактическое уменьшеніе свободной земельной площади и на ростъ земельной ренты, заработная плата увеличилась настолько, что рабочіе получили возможность обставить свою жизнь значительно бо́льшими удобствами. Трудно представить болѣе краснорѣчивое свидѣтельство способности современной промышленной системы увеличивать благосостояніе человѣчества. Приводимъ также и діаграмму, показывающую соотношеніе заработной платы, продолжительности рабочаго дня и цѣнъ пищевыхъ продуктовъ въ Соединенныхъ Штатахъ, начиная съ 1890 г.

178. Колебанія заработной платы.

Дѣйствительная заработная плата отличается отъ нормальной заработной платы въ трехъ отношеніяхъ. Колебанія заработной платы могутъ обусловливаться рыночными вліяніями, характеромъ профессіи или соотношеніемъ между рабочимъ и работодателемъ въ одной и той же профессіи.

плата съ 1890 до 1903 г. основана на index-numbers розничныхъ цѣнъ приведенныхъ въ упомянутомъ бюллетенѣ.

Эта таблица заимствована нами изъ сочиненія Adams and Sumner, Labor Problems (1905), стр. 514. Мы избрали именно эту таблицу, такъ какъ она представляетъ собою, въ общемъ и цѣломъ, наиболѣе точное и осторожно составленное воспроизведеніе фактовъ дѣйствительности. Авторы указаннаго сочиненія дѣлаютъ нѣсколько оговорокъ, которыя слѣдуетъ имѣть въ виду при пользованіи таблицей. 1) Цифры индустріальной группы представляютъ собою результатъ трехъ отдѣльныхъ изслѣдованій. Среднія числа нѣсколько не совпадаютъ. Но вѣроятная разница весьма незначительна. 2) До 1889 г. реальная заработная плата вычислена по отношенію къ оптовымъ цѣнамъ, послѣ 1890 г.— по розничнымъ цѣнамъ. Вслѣдствіе этого, относительный ростъ реальной заработной платы до 1889 г., по всей вѣроятности, нѣсколько преувеличенъ. 3) Статистика реальной заработной платы дѣйствительно достовѣрна лишь въ періоды нормальнаго промышленнаго развитія. Во время кризисовъ цѣны падаютъ быстрѣе заработной платы, такъ что реальная заработная плата какъ будто повышается, въ то время какъ рабочій классъ въ дѣйствительности страдаетъ отъ безработицы и сильной нужды. Такъ, въ 1896 г. реальная заработная плата кажется болѣе высокой, чѣмъ въ 1892 или 1902 г.

1) На рыночныхъ вліяніяхъ намъ не приходится долго останавливаться. Подобно всякимъ другимъ рыночнымъ цѣнамъ, заработная плата является въ повседневной жизни результатомъ преходящихъ измѣненій. Будучи крайне важными для каждаго промышленника, рыночныя колебанія тѣмъ не менѣе не поддаются детальному анализу. Когда спросъ увеличивается быстрѣе предложенія, заработная плата повышается, и наоборотъ. Сельско-хозяйственные рабочіе получаютъ большую заработную плату во время уборки урожая; въ періоды кризиса фабричнымъ рабочимъ приходится выбирать между низшей заработной платой и меньшимъ количествомъ работы. Эти факты достаточно общеизвѣстны и не нуждаются въ детальномъ объясненіи.

2) Колебанія заработной платы могутъ зависѣть и отъ особаго характера профессіи. Мы имѣемъ въ виду здѣсь не рыночную заработную плату, а нормальную. Заработную плату въ предѣлахъ каждой профессіи. Нерѣдко разница въ заработной платѣ болѣе кажущаяся, чѣмъ дѣйствительная. Заработная плата измѣняется иногда въ зависимости отъ сезона. Въ производствѣ готоваго платья за оживленными сезонами слѣдуютъ мѣсяцы застоя; работа каменщиковъ возможна лишь въ благопріятную погоду. Заработная плата должна покрывать собою разницу, обусловливаемую сезонными перерывами. Высокая номинальная заработная плата каменщика въ день можетъ быть значительно ниже реальной помѣсячной платы; недѣльный или мѣсячный заработокъ сезоннаго «рабочаго», занятаго въ производствѣ готоваго платья, переведенный на реальную годовую заработную плату, можетъ оказаться весьма скромнымъ.

Адамъ Смитъ пытался свести разницу въ заработной платѣ къ пяти причинамъ: къ сравнительной привлекательности даннаго занятія, постоянству работы, легкости или трудности изученія ремесла, степени довѣрія, которое можетъ быть оказываемо рабочему, и къ степени вѣроятности успѣха. Но, въ общемъ, можно сказать, что неравенство заработной платы объясняется различіемъ работъ. Часовщикъ зарабатываетъ больше уличнаго подметальщика, такъ какъ участіе его въ созданіи продукта больше. Если бы всѣ единицы труда были равны—по крайней мѣрѣ, потенціально—и если бы существовала полная подвижность труда, уличные подметальщики сдѣлались бы часовщиками и заработная плата установилась бы на одномъ и томъ же уровнѣ. Вполнѣ очевидно, однако, что чѣмъ выше степень требуемаго отъ рабочаго искусства, тѣмъ ощутительнѣе становится относительный недостатокъ рабочихъ. Этотъ недостатокъ можетъ обусловливаться четырьмя причинами: отсутствіемъ природныхъ

дарованій, неудачно сложившимися обстоятельствами, дороговизной изученія ремесла и трудностью перехода изъ одной профессіи въ другую. Такимъ образомъ, различія въ профессіяхъ могутъ быть естественныя или искусственныя; и въ томъ и въ другомъ случаѣ рабочая сила распредѣляется въ каждый данный моментъ по отдѣльнымъ промышленнымъ группамъ, между собою не конкурирующимъ, по крайней мѣрѣ въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ.

3) Наконецъ, различіе между нормальной и дѣйствительной заработной платой можетъ быть вызвано и неравенствомъ условій, при которыхъ обѣ стороны—предприниматель и рабочій—заключаютъ договоръ. Это бываетъ тогда, когда конкуренція носитъ односторонній характеръ, или же когда условія взаимной конкуренціи различны. Возможна, напримѣръ, монополія труда. Если группѣ рабочихъ удается занять такое господствующее положеніе въ производствѣ, что ей не приходится бояться принятія на работу нежелательныхъ членовъ, то она вполнѣ можетъ поднять заработную плату значительно выше нормальнаго уровня. Впрочемъ, проведеніе этой монополіи въ сколько-нибудь широкомъ масштабѣ возможно въ наше время лишь въ самыхъ рѣдкихъ случаяхъ. Если рабочіе не ограждены юридическими привилегіями, въ родѣ тѣхъ, какія существовали на послѣдней стадіи развитія средневѣковыхъ цеховъ, то поднятіе заработной платы въ какой-либо профессіи значительно выше нормальнаго уровня неизмѣнно приводитъ въ движеніе силы, достаточно могучія для устраненія всѣхъ искусственныхъ преградъ. Если данная группа устанавливаетъ слишкомъ ограничительныя правила для пріема новыхъ членовъ, то давленіе со стороны послѣднихъ заканчивается образованіемъ аналогичныхъ группъ, ставящихъ себѣ цѣлью—добиться и для себя высокой заработной платы. Однако, менѣе важные случаи повышенія заработной платы путемъ монополіи довольно часты.

Съ другой стороны, конкуренція можетъ отсутствовать и въ области капитала. Однако, монополія капитала еще менѣе способна сбавить заработную плату ниже ея нормальнаго уровня, чѣмъ монополія труда—поднять ее выше этого уровня. Ибо, если конкуренція въ предѣлахъ одного и того же производства и можетъ быть устранена, то конкуренція между различными производствами на почвѣ спроса на трудъ будетъ всегда существовать. Рабочіе, разумѣется, откажутся работать въ монопольныхъ предпріятіяхъ, если предлагаемая имъ заработная плата ниже, чѣмъ въ родственныхъ производствахъ. Въ дѣйствительности, заработная плата въ монопольныхъ предпріятіяхъ не ниже обычной. Мы видѣли выше, что американскіе рабочіе

не предъявляютъ къ монопольнымъ компаніямъ и трёстамъ какихъ-либо особыхъ претензій по поводу низкой заработной платы. Дѣйствительно, гибельное вліяніе капиталистической монополіи на заработную плату сказывается совершенно въ другомъ. Всякая монополія равносильна относительному ограниченію производства, такъ какъ уровень максимальнаго монопольнаго дохода далеко не всегда соотвѣтствуетъ уровню максимальнаго сбыта и предѣльной стоимости при наличности конкуренціи. Вслѣдствіе этой тѣсной связи между заработной платой и производствомъ, всякое ограниченіе производства должно въ конечномъ счетѣ повлечь за собою и уменьшеніе суммы, затрачиваемой на заработную плату. Строго говоря, монополія въ промышленности наноситъ рабочему такой же вредъ, какъ и потребителю.

Нѣсколько большее значеніе въ практической жизни имѣетъ различіе между дѣйствительной и нормальной заработной платой, вызываемое неравенствомъ условій конкуренціи. Выше мы уже указывали на то, что единообразная рыночная цѣна можетъ быть установлена лишь при наличности свободной конкуренціи и полной подвижности труда и капитала какъ на сторонѣ продавца, такъ и на сторонѣ покупателя. При заключеніи рабочаго договора индивидуальный продавецъ рабочей силы обыкновенно является болѣе слабой стороной. Рабочій обладаетъ меньшими занятіями, чѣмъ капиталъ, его обыкновенно давитъ нужда. Въ то время, какъ предприниматель знаетъ стоимость рабочей силы и цѣну продукта, рабочій не знакомъ съ деталями предпріятія и можетъ лишь догадываться о долѣ своего участія въ созданіи общаго продукта. Его давитъ нужда, такъ какъ онъ не можетъ ждать. Машина можетъ стоять безъ движенія и прибыль можетъ на время прекратиться; но вмѣстѣ съ этимъ прекратятся, хотя бы отчасти, и текущіе расходы, и когда машина будетъ опять пущена въ ходъ, прибыль возобновится. Рабочій также можетъ оставаться празднымъ, но текущіе расходы, т. е. стоимость существованія, не прекращаются. Если машина пріостанавливается, она все же продолжаетъ существовать; если же рабочій пріостанавливаетъ свою работу, онъ обрекаетъ себя на голодную смерть.

Поэтому, когда индивидуальный рабочій вполнѣ предоставленъ самому себѣ, онъ можетъ и не получать надлежащей доли выработаннаго имъ совмѣстно съ капиталомъ продукта. Предприниматель можетъ воспользоваться невѣжествомъ или нуждой рабочаго. Примѣръ, даваемый менѣе совѣстливыми предпринимателями, оказывается не только заразительнымъ, но вліяетъ нерѣдко и на болѣе

честныхъ предпринимателей, вынуждаемыхъ условіями конкуренціи становиться на тотъ же путь. Результатомъ этого является борьба между заработной платой и прибылью,—борьба, которая переносится на арену экономической и политической жизни и создаетъ такъ-называемый рабочій вопросъ.

179. Заработная плата и прибыль.

Изъ предыдущаго видно, что заработная плата и прибыль взаимно дополняютъ другъ друга и въ то же время взаимно противоположны. Онѣ пополняютъ другъ друга въ томъ смыслѣ, что при расцвѣтѣ промышленности высокая прибыль вполнѣ совмѣстима съ высокой заработной платой. Прибыль, какъ мы знаемъ, есть главный двигательный мотивъ предпринимателя. Ожидаемый доходъ отъ колебаній въ цѣнности—вотъ что побуждаетъ предпринимателя къ промышленной дѣятельности. Надежда на полученіе прибыли заставляетъ предпринимателя вкладывать свой капиталъ въ промышленное предпріятіе, расширять его размѣры, координировать возможно лучше факторы производства, что при нормальныхъ условіяхъ влечетъ за собою увеличеніе сбыта. За увеличеніемъ сбыта можетъ послѣдовать ростъ народонаселенія. Пока производительность возрастаетъ быстрѣе предложенія труда, т. е. пока производительность идетъ впереди роста населенія, заработная плата повышается. Прибыль постоянно исчерпывается и въ то же время возобновляется въ новыхъ попыткахъ завоеванія природы. Такъ какъ ростъ производительности, являющійся главнымъ факторомъ повышенія предѣльной доли труда въ созиданіи продукта, обусловливается прежде всего существованіемъ высокой прибыли, то вполнѣ понятно, что при наличности высокой прибыли можно съ полнымъ основаніемъ надѣяться и на высокую заработную плату. Въ этомъ смыслѣ прибыль и заработная плата взаимно дополняютъ другъ друга.

Съ другой стороны, непосредственное дѣленіе продукта на доли труда и капитала въ каждомъ индивидуальномъ случаѣ и въ каждый данный моментъ носитъ въ значительной степени относительный характеръ. Чѣмъ больше отдѣльный предприниматель или группа предпринимателей получаетъ въ видѣ прибыли, тѣмъ меньше остается заработной платы; чѣмъ больше выдается заработной платы, тѣмъ меньше остается прибыли. Въ этомъ смыслѣ заработная плата и прибыль взаимно противоположны. Когда дѣла идутъ хорошо, зара-

ботная плата и прибыль повышаются; когда дѣла идутъ плохо, заработная плата и прибыль понижаются; но какъ бы ни шли дѣла, и предприниматель и рабочій всегда стремятся получить возможно бо̀льшую часть совмѣстно выработаннаго продукта. При свободѣ конкуренціи, полной подвижности труда и капитала и дѣйствительномъ равенствѣ заключающихъ договоръ сторонъ, доля каждой стороны будетъ равна относительной ея долѣ въ созиданіи продукта; но въ условіяхъ дѣйствительной жизни каждая сторона можетъ обезпечить себѣ излишекъ за счетъ другой стороны, а иногда и за счетъ общества. Въ подавляющемъ большинствѣ случаевъ этотъ излишекъ поступаетъ въ пользу предпринимателя. Вопросъ о томъ, какимъ образомъ устранить этотъ излишекъ и уменьшить указанный вредъ обществу до возможнаго минимума—есть вопросъ первостепенной важности.

Борьба рабочихъ за улучшеніе своего положенія приняла четыре главныя формы. Рабочіе добиваются законодательной охраны труда; они стараются увеличить свои силы путемъ организаціи; они пытаются установить новый принципъ оплаты труда; они стремятся къ соглашенію съ предпринимателями. Другими словами, борьба распадается на четыре фазы: рабочее законодательство, рабочіе союзы, участіе въ прибыли и кооперація, примирительныя камеры и третейскіе суды. Разсмотрѣнію этихъ фазъ мы и посвятимъ ближайшую главу.

ГЛАВА XXVII.

Рабочій вопросъ.

180. Литература.

Общая литература: Adams and Sumner, Labor Problems (въ приложеніи — прекрасная библіографія, 1905); J. G. Brooks, The Social Unrest (1903); United States Industrial Commission, Report (1901), V, XVI, XVII, XIX, 723—926; P. de Rousier, Labour Question in Great Britain (1896); G. Drage, Labour Problem (1896); Reports and Bulletins published by the National Civic Federation (1901—1905); Reeves, State Experiments in Australia and New Zealand (2 vols., 1903).

Рабочее законодательство: Mrs. S. Webb (ed.), The Case for the Factory Acts (1901); S. and B. Webb, Problems of Modern Industry (1898), гл. IV; Hutchins and Harrison, A. History of Factory Legislation (1903); W. S. Jevons, The State in Relation to Labor (1882); S. Whittlesey, Tendencies of Factory Legislation (Am.Acad. of Polit. and Social Science,

Annals, XX, 1903); A. F. Weber, Labor Legislation in the United States, in Exhibit of Department of Labor at the Louisiana Purchase Exposition (1904); Goldmark and Sikes, Child Labor Legislation (Handbook pub. by the National Consumers' League, 1905); H. R. Seager, Attitude of American Courts to Restrictive Labor Laws (Pol. Sci. Quart., XIX, 1904).

Рабочіе союзы: S. and B. Webb, History of Trade Unionism (1904) и Industrial Democracy (2 d. ed., 1904); W. Smart, Distribution (1899), гл. XX—XXIII; J. Mitchell, Organized Labor (1903); F. S. Hall, Sympathetic Strikes and Sympathetic Lockouts (Columbia Studies, X, 1898); G. G. Groat, Trade Unions and the Law in New-York (Ibid., XIX, 1905).

Участіе въ прибыли и кооперація: D. F. Schloss, Methods of Industrial Remuneration (3-ье изд., 1898); N. P. Gilman, Profit Sharing (1889) и A Dividend to Labor (1899); Beatrice Potter (Mrs. Webb), The Co-operative Movement in Great Britain (1895); B. Jones, Co-operative production (1894); Catherine Webb, Industrial Co-operation (1904); F. A. Walker, Political Economy (1888), ч. III, гл. II.

Примирительныя камеры и третейскіе суды: H. Crompton, Industrial Conciliation (1876); L. L. Price, Industrial Peace (1887); G. v. Schulze-Gävernitz, Social Peace (перев. Wallas, 1893); E. L. Shucey, Factory People and their Employers (1900); N. P. Gilman, Methods of Industrial Peace (1904); J. B. Clark, Authoritative Arbitration (Pol. Sci. Quart., XVII, 1902); H. W. Macrosty, State Arbitration in Australasia (Ibid., XVIII, 1903).

181. Рабочее законодательство.

Законодательная охрана труда приняла три главныя формы, касающіяся соотвѣтственно условій найма, условій оплаты и послѣдствій наемнаго труда.

1) Важнѣйшія злоупотребленія въ условіяхъ найма обнаружились впервые на фабрикахъ. Отсюда и законы, призванные устранить эти злоупотребленія, извѣстны подъ именемъ фабричныхъ законовъ. Впереди всѣхъ остальныхъ государствъ шла Англія, эта родина фабричнаго законодательства. Законъ 1802 г. относился лишь къ дѣтямъ-ученикамъ на хлопчатобумажныхъ и шерстопрядильныхъ фабрикахъ; законъ 1819 г. относился ко всѣмъ дѣтямъ, занятымъ въ хлопчатобумажномъ производствѣ. Въ 1825 и 1831 г.г. возрастной предѣлъ былъ повышенъ; въ 1833 г. законъ былъ распространенъ на все текстильное производство; въ 1841 и 1844 г.г. онъ былъ примѣненъ къ женщинамъ, занятымъ въ рудникахъ и на текстильныхъ фабрикахъ. Въ 1847 и 1850 г.г. закону былъ приданъ болѣе строгій характеръ; въ 1864 г. законъ былъ распространенъ на всѣ крупныя предпріятія, въ 1867 г.—на мелкія мастерскія, а въ 1878 всѣ

законы по охранѣ труда были приведены въ одну систему. Въ остальныхъ государствахъ Европы и въ Америкѣ законодательная охрана руда была проведена нѣсколько позднѣе. Въ Соединенныхъ Штатахъ движеніе началось въ Новой Англіи, распространилось затѣмъ на центральные и западные штаты и въ настоящее время дѣлаетъ большіе успѣхи на югѣ.

Самой ранней формой фабричнаго законодательства было воспрещеніе дѣтскаго труда. Дѣти въ нѣжномъ возрастѣ должны быть защищены не только отъ эксплуатаціи безпринципными предпринимателями, но и отъ эксплуатаціи со стороны жадныхъ или слишкомъ нуждающихся родителей. Это диктуется какъ біологическими и соціальными, такъ и экономическими соображеніями. Разрѣшить дѣтскій трудъ значитъ задержать физическое и умственное развитіе ребенка, воспитать его въ невѣжествѣ и безнравственности, способствовать прогрессивному вырожденію рабочаго населенія. Говорятъ, что заработки дѣтей необходимы для поддержанія семьи; но это возраженіе опровергается тѣмъ неоднократно провѣреннымъ фактомъ, что когда отецъ является единственнымъ работникомъ въ семьѣ, его заработокъ становится равнымъ прежнему заработку всей семьи. Въ наиболѣе передовыхъ штатахъ, напримѣръ въ Нью-Іоркѣ, дѣтскій трудъ регулируется принудительнымъ школьнымъ закономъ, воспрещающимъ трудъ дѣтей моложе 14 лѣтъ въ теченіе школьнаго періода; фабричнымъ закономъ, воспрещающимъ трудъ дѣтей моложе 14 лѣтъ и регулирующимъ его въ возрастѣ отъ 14 до 16 лѣтъ; торговымъ закономъ, распространяющимъ по существу тѣ же положенія на всѣ торговыя заведенія; и закономъ о разносчикахъ, касающимся дѣтей, занятыхъ продажей газетъ. Лига охраны дѣтскаго труда (National Child Labor Committee), основанная въ 1904 г., работаетъ надъ фактическимъ проведеніемъ этихъ законовъ въ жизнь въ восточныхъ штатахъ и надъ изданіемъ аналогичныхъ законодательныхъ мѣръ въ остальныхъ штатахъ Америки.

Другая форма фабричнаго законодательства—это регулированіе рабочаго дня. Примѣненное сначала къ дѣтямъ, оно было постепенно распространено на подростковъ, затѣмъ на женщинъ и, наконецъ, на взрослыхъ мужчинъ. Каждый разъ регулированіе рабочаго дня встрѣчалось враждебно, какъ нарушеніе «свободы договора». Соединенные Штаты Америки поражаютъ чрезвычайнымъ разнообразіемъ фабричныхъ законовъ и ихъ толкованій. Но со времени рѣшенія Верховнаго Суда (1898 г.), утвердившаго законъ, изданный въ Ютѣ о восьмичасовомъ рабочемъ днѣ въ рудникахъ и плавильныхъ заводахъ, а

также законъ, изданный въ Канзасѣ, наблюдается замѣтная тенденція въ пользу признанія подобныхъ мѣръ вполнѣ конституціонными [1]).

Третья форма фабричнаго законодательства—это защита жизни, организма и здоровья рабочаго. Когда обнаружилось, съ какой поразительной легкостью рабочіе калѣчатся и убиваются на фабрикахъ и заводахъ, государство вмѣшалось и потребовало введенія различныхъ предохранительныхъ приспособленій. Въ настоящее время законы о предохраненіи рабочихъ отъ несчастныхъ случаевъ введены почти повсюду, хотя проводятся они въ жизнь далеко не одинаково. Отъ охраны жизни до охраны здоровья одинъ шагъ; въ такъ-называемыхъ «опасныхъ производствахъ» введеніе санитарныхъ мѣръ далеко не безполезно. Въ настоящее время въ Америкѣ принципъ охраны труда начинаетъ примѣняться къ «потогоннымъ» мастерскимъ (sweat-shops) или къ такъ-называемымъ паразитическимъ производствамъ: въ Массачузетсѣ и Нью-Іоркѣ, напримѣръ, для производства на дому готоваго платья, искусственныхъ цвѣтовъ и сигаръ требуется особое разрѣшеніе. Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ дѣло съ попыткой подвести домашнюю промышленность подъ дѣйствіе фабричнаго законодательства.

2) Что касается условій оплаты труда, то здѣсь встрѣчаются двѣ главныя формы законодательства. Одна изъ нихъ касается обезпеченія уплаты заработка. Главныя злоупотребленія, встрѣчающіяся здѣсь, это несвоевременная выдача заработной платы и расплата товарами (truck system): вмѣсто заработной платы рабочему выдаются особыя марки, на которыя онъ можетъ закупать товаръ въ фабричной лавкѣ. Въ Европѣ truck system была въ значительной степени уничтожена закономъ, требующимъ выдачи заработной платы наличными. Въ Соединенныхъ Штатахъ расплата товарами воспрещается; но это воспрещеніе касается только акціонерныхъ предпріятій; всѣ усилія распространить его и на индивидуальныхъ предпринимателей оказываются тщетными, благодаря судебнымъ рѣшеніямъ, признающимъ подобное воспрещеніе нарушеніемъ «свободы договора».

Въ то время какъ Америка тащится въ этомъ отношеніи позади Европы, обѣ онѣ одинаково колеблются ввести другую форму законодательнаго регулированія заработной платы, недавно введенную въ Австралазіи, именно, законъ о минимумѣ заработной платы. Законъ

[1]) Эта тенденція была нарушена рѣшеніемъ Верховнаго Суда въ 1905 г., признавшаго неконституціоннымъ нью-іоркскій законъ о десятичасовомъ рабочемъ днѣ для булочниковъ. Это рѣшеніе, по всей вѣроятности, будетъ имѣть лишь временное значеніе.

этотъ былъ изданъ впервые въ Викторіи въ 1896 г. и распространялся первоначально лишь на извѣстныя «потогонныя» производства; въ настоящее время онъ принятъ въ большинствѣ колоній, и дѣйствіе его распространяется на цѣлый рядъ отраслей промышленности. Въ тѣхъ производствахъ, гдѣ оплата труда признается недостаточной для удовлетворенія насущныхъ потребностей («living wages»), оффиціальныя учрежденія или комиссіи, составленныя изъ предпринимателей и рабочихъ, устанавливаютъ опредѣленный минимумъ заработной платы. Уровень заработной платы, установленный такимъ образомъ, считается обязательнымъ для всего даннаго производства. Въ Европѣ и Америкѣ наиболѣе тѣсно примыкаетъ къ этой системѣ законодательное регулированіе заработной платы служащихъ въ муниципальныхъ предпріятіяхъ, а также предъявленіе къ подрядчикамъ, исполняющимъ общегосударственныя работы, требованія, чтобы заработная плата на этихъ работахъ была не ниже господствующей въ данное время нормы. Хотя австралійская система оказалась, въ общемъ и цѣломъ, удовлетворительной, тѣмъ не менѣе введеніе ея въ государствахъ, промышленность которыхъ подвержена постояннымъ измѣненіямъ въ связи съ мѣстной и иностранной конкуренціей, сопряжено, очевидно, съ крупнымъ рискомъ. Несмотря на это, вполнѣ возможно, что въ концѣ концовъ аналогичные методы будутъ признаны полезными и у насъ, въ Америкѣ.

3) Мы подошли, наконецъ, къ законодательству, касающемуся послѣдствій труда. Оно, въ свою очередь, принимаетъ двѣ главныя формы. Самая важная—это отвѣтственность предпринимателей за несчастные случаи съ рабочими. Въ Соединенныхъ Штатахъ это законодательство ограничивается правилами объ «обязательномъ рискѣ» (implied risk) и закономъ о сослуживцахъ (common employment or fellow servant). Правила объ «обязательномъ рискѣ» устанавливаютъ, что рабочій, поступая на работу, добровольно беретъ на себя связанный съ работой рискъ. Второй законъ состоитъ въ томъ что если увѣчье причинено по винѣ управляющаго или служащаго (agent), послѣдній долженъ быть разсматриваемъ какъ «сослуживецъ» рабочаго, и хозяинъ не несетъ, поэтому, никакой отвѣтственности. При такой системѣ предприниматель фактически избавленъ отъ всякой отвѣтственности.

Въ Европѣ оба эти принципа давно отвергнуты. Доктрина «обязательнаго риска» была замѣнена доктриной профессіональнаго риска. Было признано, что, исключая случаевъ явной небрежности, рабочій не можетъ считаться отвѣтственнымъ за понесенныя имъ увѣчья.

При поступленіи на работу онъ лишенъ возможности выбора. Рискъ, сопряженный съ работой, не личный, а коллективный; онъ присущъ самой профессіи и, какъ таковой, долженъ входить въ издержки производства, подобно расходамъ по страхованію отъ другихъ видовъ риска. Что же касается закона о «сослуживцахъ», возникшаго еще въ періодъ цехового строя, то въ наше время, съ его крупными промышленными предпріятіями, онъ утерялъ всякій смыслъ. Считать управляющаго желѣзной дорогой и сцѣпщика вагоновъ «сослуживцами» только потому, что оба они получаютъ жалованье, было бы чистѣйшимъ абсурдомъ. Старый законъ постепенно замѣняется новыми законоположеніями; но ни въ одномъ американскомъ штатѣ еще не проведенъ полностью законъ о вознагражденіи рабочихъ за увѣчья, который, подобно англійскому закону 1897 года, открыто возлагалъ бы всю отвѣтственность за несчастные случаи на предпринимателей. Единственная попытка, предпринятая въ 1902 году въ Мериландѣ, была недавно (1905 г.) признана неконституціонной.

Другія государства Европы, точно такъ же какъ и Австралія, пошли значительно дальше и ввели у себя обязательное страхованіе рабочихъ. Введенная впервые въ 80-хъ годахъ въ Германіи, эта система получила быстрое распространеніе. Страхованіе бываетъ трояваго рода: отъ несчастныхъ случаевъ, отъ болѣзни и отъ старости, при чемъ преміи уплачиваются въ убывающей прогрессіи предпринимателями, государствомъ и рабочими. Америка, очевидно, еще не созрѣла для введенія подобныхъ методовъ; но вмѣстѣ съ распространеніемъ духа общественной солидарности экономическая законность системы страхованія будетъ въ концѣ концовъ признана всѣми. Эта система представляетъ собою попытку перенести на общество, какъ на цѣлое, соціальныя тяжести современной индустріи, съ ея постоянными колебаніями, рискомъ и необезпеченностью.

182. Рабочія организаціи—ихъ цѣль и функціи.

Рядомъ съ усиліями государства помочь рабочимъ добиться разумнаго равенства, сами рабочіе пытались улучшить свое положеніе путемъ коллективной дѣятельности, путемъ организаціи. Въ дѣйствительности, государственныя реформы были въ значительной степени результатомъ организованной дѣятельности рабочихъ. Рабочіе союзы, организованные по отдѣльнымъ профессіямъ, получили названіе

наго производства въ цѣляхъ усовершенствованія типа, то можно ли порицать рабочаго, преслѣдующаго ту же цѣль? Наконецъ, методъ, практикуемый трэдъ-юніонами, это—методъ всякой демократіи. Демократія—самая трудная форма правленія, такъ какъ ея успѣхъ зависитъ отъ высокаго уровня массы. Прогрессъ состоитъ не въ томъ, чтобы воспитывать аристократовъ за счетъ массы, а въ томъ, чтобы поднять массу до уровня передовыхъ людей. Подобно всякой демократіи, трэдъ-юніонизмъ стремится поднять, а не понизить уровень массы.

Установленіе опредѣленной нормы заработной платы находится въ кажущемся противорѣчіи съ требованіемъ нормальнаго рабочаго дня, такъ какъ первое предполагаетъ максимумъ, а послѣднее—минимумъ. Въ дѣйствительности, однако, между ними нѣтъ никакого существеннаго различія. На фабрикѣ всѣ должны начинать и оканчивать работу въ одно и то же время, такъ какъ всѣ зависятъ отъ машины. Если разрѣшаются сверхурочныя работы, то въ нихъ участвуютъ лишь желающіе; въ послѣднемъ случаѣ часовая заработная плата неизбѣжно падаетъ. Борьба за сокращеніе рабочаго дня есть въ дѣйствительности борьба за повышеніе нормы заработной платы. Опытъ показалъ, что при введеніи новыхъ машинъ сокращеніе рабочаго дня вполнѣ совмѣстимо съ повышеніемъ заработной платы. Соотвѣтственно различнымъ условіямъ въ отдѣльныхъ производствахъ, рабочій день въ большей части Соединенныхъ Штатовъ составляетъ въ настоящее время десять, девять и даже восемь часовъ. Максимальная продолжительность рабочаго дня, какъ и минимумъ заработной платы, стремятся нивеллировать условія труда путемъ ихъ общаго подъема.

Успѣшная борьба трэдъ-юніоновъ за уравненіе условій труда оказываетъ на рабочихъ неизмѣнно благотворное вліяніе. Тамъ, гдѣ по существующимъ условіямъ высокая заработная плата является экономически выгодной, она можетъ идти рука объ руку съ конечными интересами какъ предпринимателя, такъ и всего общества въ цѣломъ. Когда же мы подходимъ къ другой сторонѣ дѣятельности трэдъ-юніоновъ—къ ихъ попыткамъ ограничить предложеніе труда—вопросъ представляется нѣсколько болѣе сложнымъ.

Попытки эти принимаютъ три различныя формы—пререканій изъ-за предѣловъ отдѣльныхъ профессій, ограниченія ученичества и ограниченія производства. Что касается первой формы, то не мало недоразумѣній вызываютъ споры между самими трэдъ-юніонами по вопросу о томъ, какой трэдъ-юніонъ имѣетъ право на данный родъ

труда. Эти споры о юрисдикціи отдѣльныхъ трэдъ-юніоновъ касаются нѣсколькихъ пунктовъ: a) при появленіи новаго трэдъ-юніона на данной территоріи возникаетъ споръ между нимъ и прежнимъ союзомъ, работающимъ на той же территоріи; b) иногда трудно бываетъ провести демаркаціонную линію между различными родами работъ, охватываемыхъ данной профессіей, и тогда родственные союзы спорятъ между собою, какому именно союзу должны подчиняться данныя категоріи труда; c) когда растущая спеціализація индустріи вызываетъ къ жизни новый трэдъ-юніонъ, отдѣляющійся отъ стараго союза, между ними возникаетъ обыкновенно организаціонный споръ: d) нерѣдки споры по вопросу о профессіональной автономіи, вызываемые тѣмъ обстоятельствомъ, что одни союзы организованы по производствамъ и охватываютъ всѣхъ рабочихъ, занятыхъ въ данной отрасли, тогда какъ другіе трэдъ-юніоны охватываютъ лишь рабочихъ, занятыхъ въ секціяхъ или профессіяхъ, входящихъ въ рамки даннаго производства. Всѣ эти юрисдикціонные споры представляютъ собою попытку перенести старую доктрину о неприкосновенности изъ области капитала въ область труда. Во-вторыхъ, трэдъ-юніоны нерѣдко настаиваютъ на чрезмѣрно длинномъ періодѣ ученичества и стремятся ограничить число учениковъ, или же требуютъ отъ новыхъ членовъ уплаты высокихъ вступительныхъ взносовъ. Въ-третьихъ они часто протестуютъ противъ введенія новыхъ машинъ или новыхъ методовъ производства, и когда ихъ протестъ остается тщетнымъ, они пытаются ограничить производство, сокращая интенсивность своего труда.

Ясно, что всѣ эти методы, вообще говоря, не выдерживаютъ критики. Если вѣрно, что заработная плата зависитъ отъ производительности труда, то всякая попытка ограничить послѣднюю должна повлечь за собой пониженіе заработной платы. Многіе трэдъ-юніонисты полагаютъ, что существуетъ опредѣленное количество работы, которая должна быть выполнена; что если ея не выполнитъ ихъ союзъ, то за нее возьмется другой, и что если въ союзѣ меньше членовъ, или они работаютъ меньше часовъ, или уменьшается число машинъ, то заработная плата каждаго изъ нихъ будетъ выше. Эта рабочая теорія «постояннаго фонда работы» столь же ошибочна, какъ и «капиталистическая теорія постояннаго фонда заработной платы» и приводитъ къ тѣмъ же ошибочнымъ заключеніямъ.

Съ извѣстной точки зрѣнія, однако, эти методы не являются абсолютно отрицательными. Споры о юрисдикціи отдѣльныхъ трэдъ-юніоновъ вызываются иногда стремленіемъ воспрепятствовать пони-

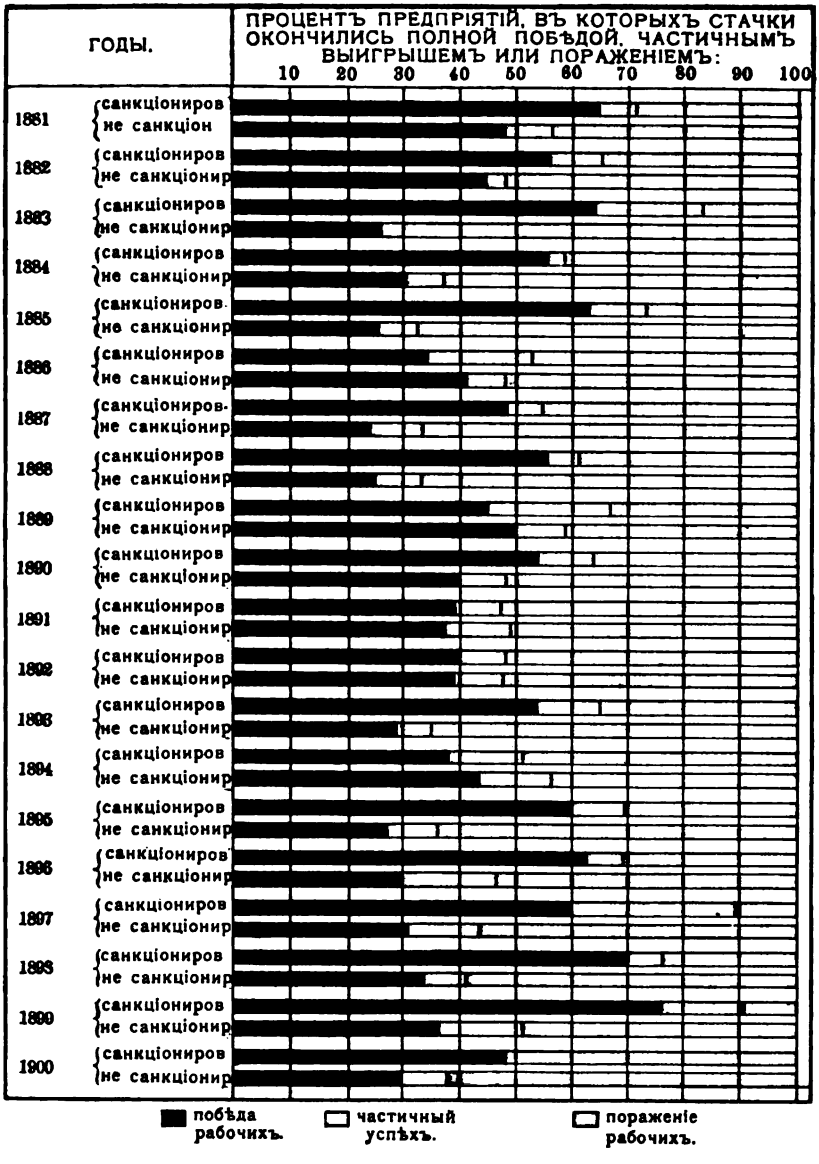
женію заработной платы вслѣдствіе перехода значительной части работъ къ рабочимъ, привыкшимъ къ низшей оплатѣ труда. Попытки ограничить число учениковъ вызываются нерѣдко требованіемъ надлежащей профессіональной подготовки или желаніемъ воспрепятствовать паденію заработной платы всѣхъ рабочихъ до уровня оплаты ученическаго труда. Стремленіе установить максимальную выработку можетъ обусловливаться тѣми же причинами, которыя вызываютъ и требованіе нормальнаго рабочаго дня, именно. желаніемъ воспрепятствовать отдѣльнымъ рабочимъ понизить общую норму заработка. Короче говоря, хотя ограниченіе выработки противорѣчитъ основнымъ принципамъ политической экономіи и не выдерживаетъ никакой критики, оно въ извѣстныхъ случаяхъ можетъ способствовать уравненію условій труда и такимъ образомъ имѣть за собою нѣкоторое оправданіе. Имѣетъ ли это ограниченіе положительное или отрицательное значеніе—это можетъ быть опредѣлено лишь послѣ тщательнаго изученія каждаго индивидуальнаго случая.

183. Методы профессіональнаго движенія.

Мы разсмотрѣли задачи профессіональныхъ союзовъ; скажемъ теперь нѣсколько словъ о средствахъ, примѣняемыхъ для ихъ осуществленія. Въ качествѣ боевыхъ организацій трэдъ-юніоны употребляютъ два главныхъ средства—стачку и бойкотъ. Успѣхъ стачки или оставленія работъ по общему уговору зависитъ отъ умѣнія воспрепятствовать другимъ рабочимъ занять мѣста бастующихъ. Необходимость подобнаго образа дѣйствій приводитъ рабочихъ въ конфликтъ съ закономъ. Свобода стачекъ давалась рабочимъ весьма неохотно. Сначала суды считали всякую стачку нелегальной и наказывали за нее какъ за тайный заговоръ; затѣмъ стачка признавалась слѣдствіемъ злого умысла; позднѣе суды начали различать различные мотивы, вызвавшіе стачку, особенно въ случаяхъ «стачекъ по сочувствію», и, наконецъ, въ настоящее время вопросъ о мотивахъ устраняется совершенно и суды признаютъ право стачекъ, какъ таковыхъ. Но право стачекъ влечетъ за собою и право выставленія пикетовъ. Когда выставленіе пикетовъ выражается въ мирномъ убѣжденіи, имѣющемъ цѣлью побудить другихъ не ходить на работу, оно законно; когда же оно вырождается въ рядъ насильственныхъ дѣйствій и безпорядковъ, оно, разумѣется, недопустимо и подлежитъ суровому наказанію.

РЕЗУЛЬТАТЫ СТАЧЕКЪ, САНКЦІОНИРОВАННЫХЪ ПРОФЕССІОНАЛЬНЫМИ СОЮЗАМИ И НЕ САНКЦІОНИРОВАННЫХЪ.

Съ 1881 до 1900 г.



Изъ Бюллетеня Бюро. Труда Соед. Штатовъ № 54. (1904 г.)

Клише и печать С. М. Прокудинъ-Горскаго. (

Исторія стачекъ въ теченіе послѣдняго полувѣка приводитъ насъ къ четыремъ положеніямъ. 1) Потери стачечниковъ сильно преувеличивались. Одна успѣшная стачка часто возмѣщаетъ потери, понесенныя при всѣхъ другихъ стачкахъ, включая сюда и проигранныя. Главное зло—это разстройство промышленности и вліяніе стачки на потребителя. 2) Вмѣстѣ съ ростомъ профессіональнаго движенія наблюдается замѣтное улучшеніе въ методахъ веденія стачекъ. Насиліе и кровопролитіе теперь не такъ часты, какъ раньше. 3) Старѣйшіе профессіональные союзы прибѣгаютъ къ стачкѣ лишь какъ къ послѣднему средству; но разъ стачка начата, она считается для рабочихъ значительно болѣе выгодной, чѣмъ это было нѣсколько десятилѣтій тому назадъ. Стачки, санкціонированныя центральными учрежденіями, происходятъ въ настоящее время рѣже и кончаются успѣшнѣе, чѣмъ не санкціонированныя. Въ общемъ и цѣломъ, трэдъюніонизмъ оказался консервативной силой. 4) Исходъ стачки зависитъ въ значительной степени отъ отношенія къ ней общественнаго мнѣнія; стачка уже не разсматривается теперь какъ частное дѣло, касающееся лишь предпринимателя и рабочихъ. Стачка углекоповъ въ 1902 г. была выиграна, а стачка нью-іоркскихъ трамвайныхъ рабочихъ была проиграна почти исключительно потому, что въ первомъ случаѣ общественное мнѣніе относилось къ рабочимъ благопріятно, во-второмъ же—отрицательно, считая стачку начатою безъ достаточнаго основанія. Нижеприводимая діаграмма показываетъ исходъ стачекъ въ Соединенныхъ Штатахъ отъ 1880 до 1900 года.

Второй методъ современнаго профессіональнаго движенія — это бойкотъ, или попытка рабочихъ побудить третьихъ лицъ прекратить сношенія съ даннымъ предпринимателемъ. Въ своемъ отрицательномъ видѣ бойкотъ принимаетъ форму лебэля, гарантирующаго публикѣ, что данный товаръ изготовленъ при условіяхъ, одобренныхъ трэдъюніономъ, или же форму «бѣлыхъ списковъ», указывающихъ на тѣ фирмы, которыя спеціально рекомендуются трэдъ-юніонами въ виду выполненія ими требованій послѣднихъ. Въ своемъ положительномъ видѣ бойкотъ принимаетъ форму «черныхъ списковъ» или же собственно бойкота. Однако, названіе «черныхъ списковъ» (black list) примѣняется обыкновенно къ спискамъ или циркулярамъ предпринимателей, желающихъ «очернить» непріятныхъ имъ рабочихъ, между тѣмъ какъ аналогичные списки, исходящіе отъ рабочихъ, называются unfair list (списки предпринимателей, отличающихся «несправедливымъ»—unfair—отношеніемъ къ рабочимъ). Unfair list обыкновенно ограничивается опубликованіемъ названій нежелатель-

ныхъ фирмъ; собственно же бойкотъ представляетъ собою болѣе радикальное средство, ставящее себѣ задачей прекратить всякія дѣловыя сношенія съ даннымъ предпринимателемъ. Отрицательный бойкотъ обыкновенно признается закономъ; положительный же бойкотъ считается незаконнымъ, хотя новѣйшее законодательство обнаруживаетъ тенденцію—правда, не столь ясно выраженную, какъ въ вопросѣ о стачкахъ,—взглянуть на дѣло шире и разрѣшить вопросъ въ зависимости отъ его отношенія къ соціальному прогрессу.

Наиболѣе жгучимъ вопросомъ въ американскомъ профессіональномъ движеніи за послѣднее время является вопросъ о работѣ въ «открытыхъ предпріятіяхъ» (open shop). Первоначально «закрытымъ предпріятіемъ» (closed shop) считалось всякое предпріятіе, въ которомъ трэдъ-юніонисты не должны работать, вслѣдствіе ли бойкота или стачки. Когда бойкотъ снимался или стачка прекращалась, предпріятіе объявлялось «открытымъ». Но въ настоящее время «закрытымъ предпріятіемъ» считается всякое предпріятіе, закрытое для не-трэдъ-юніонистовъ; «открытымъ» предпріятіе называется тогда, когда хозяинъ его можетъ нанимать на работу и не-трэдъ-юніонистовъ. Однако, и теперь еще происходитъ не мало недоразумѣній изъ-за смѣшенія «закрытаго предпріятія» и «закрытаго союза» (closed union). «Открытый союзъ»—тотъ, который открываетъ широкій доступъ новымъ членамъ; «закрытый союзъ» — это монополія. Врядъ-ли кто станетъ защищать цѣлесообразность существованія «закрытаго предпріятія» и «закрытаго союза»; весь вопросъ лишь въ цѣлесообразности сосуществованія «закрытаго предпріятія» и «открытаго союза».

Въ большинствѣ англійскихъ и во многихъ американскихъ союзахъ вопросъ о работѣ въ «закрытыхъ предпріятіяхъ» не играетъ никакой роли. Это имѣетъ мѣсто тамъ, 1) гдѣ договоры заключаются не съ индивидуальнымъ предпринимателемъ, а съ ихъ союзомъ, причемъ обѣ стороны заинтересованы въ томъ, чтобы не дать конкурентамъ пользоваться особыми преимуществами; 2) гдѣ договоръ распространяется не только на трэдъ-юніонистовъ, но и на рабочихъ, не входящихъ въ трэдъ-юніоны, такъ что предпринимателю нѣтъ особаго разсчета нанимать не трэдъ-юніонистовъ, разъ имъ приходится платить столько же, сколько и трэдъ-юніонистамъ; 3) гдѣ конфликты между трудомъ и капиталомъ передаются на разрѣшеніе третейскаго суда. Тамъ, гдѣ одно изъ этихъ условій отсутствуетъ, какъ напримѣръ въ строительномъ дѣлѣ и производствѣ готоваго платья, «открытому союзу» приходится очень трудно и требованіе

«закрытаго предпріятія» становится часто условіемъ sine qua non существованія трэдъ-юніона. Это же обстоятельство объясняетъ намъ, почему въ однихъ случаяхъ непринадлежность рабочаго къ трэдъ-юніону не считается предосудительной, тогда какъ въ другихъ такой рабочій клеймится какъ «скэбъ» или «штрейкбрехеръ» и считается предателемъ или ренегатомъ. Въ послѣднемъ случаѣ апелляція предпринимателя къ священнымъ правамъ индивидуальной свободы остается гласомъ вопіющаго въ пустынѣ, такъ какъ рабочій чувствуетъ, что дѣйствительная свобода его класса можетъ быть достигнута лишь въ результатѣ организованной коллективной дѣятельности, а прочность организаціи требуетъ того, чтобъ не-трэдъ-юніонисты не принимались на работу. Допустимо ли подобное требованіе или нѣтъ— это можетъ быть рѣшено лишь послѣ тщательнаго разсмотрѣнія конкретныхъ условій. Не подлежитъ сомнѣнію, что трэдъ-юніоны заходятъ иногда слишкомъ далеко; но не менѣе безспорно и то, что недавно основанный союзъ предпринимателей, выставившій на своемъ знамени «свободу и пріемъ на работу и не-трэдъ-юніонистовъ» («liberty and the open shop»), также не лишенъ крайностей. Вопросъ о трэдъ-юніонахъ долженъ ставиться только въ такой плоскости: стремится ли дѣятельность союза нивеллировать или же ограничивать трудъ, и необходимо ли недопущеніе не-трэдъ-юніонистовъ на работу для самого существованія трэдъ-юніона?

184. Участіе въ прибыли и кооперація.

Кромѣ заработной платы, представляющей собою обычный методъ вознагражденія рабочихъ, есть еще двѣ системы оплаты труда. Одна изъ этихъ системъ, извѣстная подъ названіемъ коопераціи, основана на полномъ отдѣленіи капиталиста отъ рабочаго; другая система, оставляющая за капиталистомъ его старую позицію, но требующая участія рабочаго въ результатахъ промышленной дѣятельности, называется въ обыденной жизни, хотя и не совсѣмъ точно, участіемъ въ прибыли.

Мы говоримъ «не совсѣмъ точно», такъ какъ эта система встрѣчается въ трехъ формахъ: одна замѣняетъ собою систему заработной платы, другая играетъ при ней вспомогательную роль, третья представляетъ собою видоизмѣненіе этой системы. Первая называется на техническомъ языкѣ долевой системой (product sharing), вторая— системой надбавокъ (gain sharing), третья же представляетъ собою участіе въ прибыли въ собственномъ смыслѣ этого слова.

1) Долевая система встрѣчается чаще всего въ земледѣліи. Одна сторона—землевладѣлецъ—даетъ землю, а иногда и добавочный капиталъ; другая сторона—фермеръ—доставляетъ рабочую силу; продуктъ дѣлится между ними въ извѣстной пропорціи. Мы назвали эту систему замѣняющей систему заработной платы, такъ какъ вознагражденіе арендатора не есть условленная по договору заработная плата, а всецѣло зависитъ отъ степени производительности его труда. Внѣ земледѣлія эта система встрѣчается особенно часто въ рыболовномъ дѣлѣ. Такъ, напримѣръ, на рыбныхъ ловляхъ въ Глостерѣ, гдѣ капиталистъ доставляетъ рыболовное судно, харчи и снасти, весь уловъ, за вычетомъ извѣстныхъ расходовъ (на покупку льда, бочекъ и прѣсной воды), раздѣляется поровну между владѣльцемъ судна и рыбаками. Эта система извѣстна подъ именемъ «half lay» или «sharing on halves»—«дѣленіе улова пополамъ». Когда рыбаки работаютъ на собственныхъ харчахъ и при помощи собственныхъ рыболовныхъ снастей, они получаютъ три четверти улова; это такъ-называемое «sharing on the quarter» или «quarter lay». Нерѣдки также случаи, когда рыболовы получаютъ даже четыре пятыхъ всего улова. При ловлѣ неводомъ каждый работникъ получаетъ поровну; въ другихъ случаяхъ доля каждаго опредѣляется размѣромъ произведеннаго имъ улова. Рыбаки предпочитаютъ эту систему постоянной заработной платѣ, вслѣдствіе большей связи между вознагражденіемъ и количествомъ затраченнаго труда. При ловлѣ рыбы требуется неустанная энергія, и рыбаки не склонны ставить свой заработокъ въ зависимость отъ лѣнивыхъ или неумѣлыхъ работниковъ. Съ своей стороны и капиталистъ также предпочитаетъ эту систему, какъ болѣе для него выгодную. Нѣсколько аналогичная система сохранилась въ корнвалійскихъ рудникахъ, гдѣ отдѣльные участки предоставляются тѣмъ группамъ рабочихъ, которыя обязуются доставить владѣльцу опредѣленное количество руды. Во всѣхъ этихъ случаяхъ заработокъ рабочихъ зависитъ исключительно отъ степени ихъ работоспособности, а не отъ прибыли капиталиста. Тамъ, гдѣ цѣнность продукта зависитъ отъ искусства предпринимателя, какъ, напримѣръ, въ обыкновенныхъ промышленныхъ предпріятіяхъ, система участія въ прибыли непримѣнима.

2) Ближайшая форма участія въ прибыли—система надбавокъ—признаетъ существованіе наемнаго рабочаго, какъ таковаго, но предоставляетъ ему добавочное вознагражденіе, въ цѣляхъ усиленія интенсивности его труда. Въ дѣйствительности, и эта система не есть еще собственно участіе въ прибыли, такъ какъ добавочная сумма не

зависитъ отъ дѣйствительной прибыли и должна уплачиваться независимо отъ того, получается ли прибыль или нѣтъ. Иногда эта система называется «системой прогрессивной заработной платы», «системой наградныхъ» и т. п. Немногіе опыты, сдѣланные въ этомъ направленіи, увѣнчались успѣхомъ; но что касается американскихъ рабочихъ, то они относятся къ этой системѣ, въ общемъ, отрицательно. Такъ какъ эта система основана на минимумѣ заработной платы, увеличиваемой въ нѣкоторыхъ случаяхъ наградными, то трэдъ-юніонисты обыкновенно опасаются, какъ бы прибавка, полученная нѣкоторыми рабочими подъ видомъ наградныхъ, не была болѣе чѣмъ отнята пониженіемъ минимальной заработной платы. И они предпочитаютъ поднять уровень заработной платы для всѣхъ, чѣмъ увеличить премію для нѣкоторыхъ.

3) Наконецъ, послѣдняя форма участія въ прибыли состоитъ въ томъ, что заработная плата остается прежней, но рабочій договоръ предусматриваетъ участіе рабочаго въ дѣйствительной прибыли. Въ данномъ случаѣ рабочій получаетъ не только заработную плату, но и прибыль, и система, поэтому, совершенно правильно называется участіемъ въ прибыли. Эта система принимаетъ разнообразныя формы иногда дивидендъ выдается наличными, иногда же прибыль отчисляется въ особый фондъ или выдается акціями данной компаніи. Система эта въ высшей степени плодотворна, такъ какъ увеличиваетъ производительность труда и способствуетъ сохраненію промышленнаго мира. Но и здѣсь опытъ—въ особенности, американскій—указалъ на четыре препятствія, сопряженныя съ этой системой: a) она предполагаетъ въ предпринимателѣ наличность необыкновенно широкаго взгляда на вещи; b) она предполагаетъ, что рабочій выполняетъ свои обязанности недостаточно добросовѣстно и въ то же время достаточно развитъ для пониманія выгоды усиленія интенсивности своего труда; c) она предполагаетъ существованіе прибыли, тогда какъ большинство промышленныхъ предпріятій даетъ убытокъ; d) она усложняетъ рабочій договоръ, вводя въ него новый элементъ возможныхъ конфликтовъ на почвѣ установленія размѣра прибыли.

Въ то время, какъ всѣ эти формы участія въ прибыли покоятся на признаніи капиталиста, какъ таковаго, система промышленной коопераціи представляетъ собою попытку устранить капиталиста, соединить въ одномъ лицѣ функціи рабочаго, капиталиста и предпринимателя. Въ такихъ странахъ, какъ Англія, гдѣ не существуетъ крупныхъ универсальныхъ магазиновъ, потребительная кооперація или такъ называемыя кооперативныя лавки могутъ принести потре-

бителю извѣстную пользу. Въ такихъ странахъ, какъ Германія или Италія, гдѣ кредитныя учрежденія мало развиты и гдѣ имѣется классъ незанятыхъ людей, готовыхъ посвятить себя общественному благу, кооперативные банки, особенно въ земледѣльческихъ округахъ, могутъ увѣнчаться извѣстнымъ успѣхомъ. Въ извѣстныхъ случаяхъ система кооперативнаго кредита, напримѣръ, строительныя товарищества и кредитныя общества въ Соединенныхъ Штатахъ, могутъ выполнять весьма полезныя функціи. Но какъ попытка замѣнить собою систему заработной платы или какъ общій путь къ соціальному переустройству, производительная кооперація достигла весьма незначительныхъ результатовъ, а въ Соединенныхъ Штатахъ завершилась даже почти полной неудачей. Успѣху производительной коопераціи препятствуютъ обыкновенно пять причинъ: 1) отсутствіе достаточнаго основного капитала; 2) недостатокъ организаторскихъ талантовъ; 3) нежеланіе платить достаточно высокое жалованіе, которое могло бы привлечь выдающихся руководителей, 4) взаимное недовѣріе и отсутствіе истиннаго кооперативнаго духа; 5) опасность, въ случаѣ успѣха, превращенія въ обычную акціонерную компанію. Считаясь съ человѣческой натурой, какъ она есть, мы должны признать, что ни участіе въ прибыли, ни, тѣмъ менѣе, кооперація не могутъ явиться соціальной панацеей или непосредственнымъ практическимъ средствомъ для устраненія темныхъ сторонъ современной промышленности.

185. Примирительныя камеры и третейскіе суды.

Экономистъ, стоящій на государственной точкѣ зрѣнія, долженъ принять за основу человѣческую природу въ томъ ея видѣ, какъ она встрѣчается въ дѣйствительности. Путь къ промышленному миру слѣдуетъ искать на почвѣ существующихъ промышленныхъ условій. Въ то время, какъ восторженные идеалисты слѣдовали за блудящими огнями соціализма и коопераціи, прозорливые практическіе люди вырабатывали дѣйствительные методы медленнаго и неуклоннаго прогресса. Эти методы покоятся на открытомъ признаніи обѣими сторонами выгоды коллективнаго договора.

Конфликты между трудомъ и капиталомъ могутъ быть улажены до или послѣ того, какъ они достигаютъ своего апогея. Когда стачка или локаутъ уже объявлены, трудно устранить чувство раздраженія или злобы. Въ промышленности, какъ и въ политикѣ, возстановить миръ труднѣе, чѣмъ сохранить его. Но этотъ урокъ усваивается лишь

съ большимъ трудомъ. У первобытныхъ народовъ миръ (pax) представляетъ собою краткосрочный договоръ о прекращеніи обычныхъ враждебныхъ отношеній; у цивилизованныхъ народовъ нормальное состояніе мира покоится на взаимномъ признаніи и готовности дѣлать взаимныя уступки. Убѣжденіе, что «божественное право» находится исключительно на одной сторонѣ, ведетъ въ промышленности къ такимъ же печальнымъ послѣдствіямъ, какъ и въ политикѣ.

На первыхъ стадіяхъ фабричной системы предприниматель отказывался признавать кого бы то ни было, кромѣ индивидуальнаго рабочаго; на ближайшей затѣмъ стадіи онъ уже начинаетъ вступать въ сношенія съ представителями занятыхъ у него рабочихъ; въ настоящее время онъ часто признаетъ болѣе цѣлесообразнымъ имѣть дѣло съ трэдъ-юніономъ, какъ съ таковымъ. Въ началѣ рабочій мало считался съ производствомъ; стачки отличались ожесточеннымъ характеромъ и сопровождались насиліемъ; по мѣрѣ своего усиленія, трэдъ-юніоны отрезвлялись сознаніемъ отвѣтственности, а въ настоящее время главная ихъ функція заключается въ предотвращеніи стачекъ и улаженіи конфликтовъ. Въ промышленности, какъ и въ политикѣ, война—послѣднее средство, и въ тѣхъ отрасляхъ, гдѣ стачки являются скорѣе исключеніемъ, чѣмъ правиломъ, этотъ результатъ достигается главнымъ образомъ путемъ соглашеній. Соглашеніе достигается лучше всего тамъ, гдѣ организованы не только рабочіе, но и предприниматели. Подобно трэдъ-юніонамъ, союзы предпринимателей, особенно на первой стадіи своего развитія, отличаются нетерпимостью, мстительностью и близорукостью. Къ счастью, опытъ показываетъ, что одинъ фактъ совмѣстныхъ засѣданій представителей обѣхъ сторонъ способствуетъ смягченію недовѣрія и враждебности и порождаетъ чувство взаимнаго уваженія, которое является вѣрнѣйшей гарантіей мира. Въ Соединенныхъ Штатахъ, вступившихъ на путь промышленныхъ соглашеній нѣсколько позднѣе Англіи, самостоятельное движеніе въ этомъ направленіи было сильно двинуто впередъ, благодаря дѣятельности Національной Гражданской Федераціи (National Civic Federation).

Если не удается достигнуть соглашенія и конфликтъ разгорается, дальнѣйшая попытка уладить его принимаетъ обыкновенно форму третейскаго суда. Во многихъ случаяхъ арбитру или третейскому суду въ цѣломъ удается устранить наиболѣе крупныя разногласія, прежде чѣмъ конфликтъ достигаетъ своего апогея. Тамъ, гдѣ отсутствуютъ соотвѣтственныя учрежденія для улаженія конфликтовъ, въ дѣло нерѣдко вмѣшивается само правительство. Когда правительство

ограничивается лишь предложеніемъ своихъ услугъ въ качествѣ третейскаго судьи, какъ это имѣетъ мѣсто во многихъ штатахъ Америки, его посредничество рѣдко увѣнчивается успѣхомъ. Когда же государственная власть принуждаетъ противниковъ придти къ какому-либо соглашенію, какъ это имѣетъ мѣсто, напримѣръ, въ австрійской системѣ принудительнаго третейскаго суда, возникаетъ опасность, какъ бы авторитетное рѣшеніе третейскаго суда не лишило той или другой стороны свободы дѣйствія, необходимой для успѣшнаго развитія производства. Но и здѣсь интересы части должны быть подчинены интересамъ цѣлаго и конечнымъ критеріумомъ должно быть благо общества. Тамъ, гдѣ отъ стачекъ страдаетъ все общество, напримѣръ, при чикагской стачкѣ 1894 г., углекоповъ въ 1902 г., стачкѣ въ Колорадо въ 1904 г. и другихъ многочисленныхъ стачкахъ, задерживающихъ желѣзнодородное сообщеніе и вносящихъ разстройство во всѣ отрасли промышленности, общественному мнѣнію удается раньше или позже настоять на улаженіи конфликта. Добровольное соглашеніе путемъ выработки профессіональнаго тарифа болѣе всего соотвѣтствуетъ обычаямъ и традиціямъ американскаго народа и, къ счастью, дѣлаетъ быстрые успѣхи. Что̀ бы ни говорили о «священномъ правѣ свободнаго договора», общество въ концѣ концовъ осуществитъ свое неоспоримое право на поддержаніе промышленнаго мира. Ни одно развитое общество не остановится передъ шагами, которые диктуются чувствомъ самосохраненія и требованіями соціальнаго прогресса.

КНИГА IV.

Цѣнность и обмѣнъ.

ГЛАВА XXVIII.

Деньги.

186. Литература.

W. S. Jevons, Money (1879), гл. I—XVI, XXV—XXVI, и Investigations in Currency and Finance (1884), гл. II—IV, IX—XIII; J. S. Mill, Principles, кн. III, гл. VII — X; M. Pantalconi, Pure Economics (1898), ч. III, гл. II; N. G. Pierson, Principles (1902), ч. I, гл. VII, §§ 6—8 и ч. II, гл. I; J. S. Nicholson, Principles (1901), кн. III, гл. XI—XIV; C. M. Walsh, Measurement of Exchange Value (1901), гл. III, VI — XII; D. Kinley, Money (1904); H. White, Money and Banking (1902); L. L. Price, Money and its (Relation to Prices (1896); W. Ridgeway, The Origin of Metallic Currency (1892); W. A. Shaw, The History of the Currency (1896); Major Leonard Darwin, Bimetallism (1898); J. L. Laughlin, The Principles of Money (1903), сочиненіе это встрѣтило суровую критику со стороны J. F. Johnson'a, A New Theory of Prices (Pol. Sci. Quart., XVIII, 1903) и со стороны A. C. Whitaker'a, The Ricardian Theory of Gold Movements and Professor Laughlin's View on Money (Quart. Journ. Econom., XVIII, 1904); T. N. Carver, The Value of the Money Unit (Ibid., XI, 1897); краткія историческія свѣдѣнія по вопросу о денежномъ обращеніи можно найти у D. R. Dewey, Financial History of the United States (American Citizen Series, 1903) passim; C. Rozenraad, The International Money Market. (Jour. Stat. Soc., LXIII, 1900); I. Fisher, Appreciation and Interest (Amer. Econ. Assoc., Publications, XI, 1896); T. Straker, The Money Market (1904); M. L. Muhleman, The Monetary Systems of the World (1896); United States Commissions on International Exchange, Report on the Introduction of the Gold Exchange Standard into China, the Philippine Islands, Panama and other Silver-using Countries and the Stability of Exchange (1904).

Index numbers: The London Economist, мартъ, 1864, съ ежегод. приложеніями; R. H. Inglis-Palgrave, Memorandum to the Commission on

the Depression of Trade (1886); A. Sauerbeck, in Journal Statistical Society (XLIX, 1896, LVI, 1893 и слѣдующіе годы); A. Soetbeer, Materialien, etc., перев. въ Bimetallism in Europe (U. S. Exec. Doc. 50 Cong., 1 Sess., № 34, 1887) и продолженные до настоящаго времени въ Jahrbücher für National Oekonomie (1892); R. P. Falkner, in United States Senate (Aldrich) Report on Wholesale Prices, I (1893), продолженный до 1899 г. въ Бюллетенѣ Департамента Труда № 27 (1900); J. R. Commons in Quarterly Bulletin of the Bureau of Economic Research №№ 1 и 2 (1900); Dun's Review, Jan. 12, 1901 и слѣд. мѣсяцы; Бюллетень Департамента (теперь Бюро) Труда, № 39 (1902), № 45 (1903), №№ 51 и 54 (1904) и № 57 (1905); T. Y. Edgeworth, Memorandum on the Best Methods of Ascertaining and Measuring Variations in the Value of the Monetary Standard (British Association Report 1887 — 1889); W. S. Jevons, Investigation in Currency and Finance (1884), гл. III; A. L. Bowley, Statistics (1901), гл. IX; C. M. Walsh, The Fundamental Problem in Monetary Science (1903).

187. Функціи денегъ.

Основная роль денегъ заключается въ томъ, что онѣ служатъ средствомъ обмѣна и мѣрой цѣнности. Какая изъ этихъ функцій возникаетъ раньше и какая позже — трудно установить, да это и не важно. Какъ только обнаружилась трудность, связанныя съ широкимъ обмѣномъ, употребленіе какого-либо предмета какъ средства обмѣна влекло за собою употребленіе его и въ качествѣ мѣры цѣнности. Въ дѣловомъ мірѣ цѣнность—это мѣновая цѣнность; когда мы выражаемъ мѣновыя цѣнности всѣхъ товаровъ въ цѣнности одного товара, мы исходимъ изъ признанія того, что всѣ товары обмѣниваются на данный товаръ и что при этомъ обмѣнѣ ихъ относительная цѣнность по необходимости измѣряется цѣнностью этого избраннаго товара. Иногда деньги называются не мѣрой, а основной единицей или деноминаторомъ цѣнности. Различіе это, однако, недѣйствительно, такъ какъ основная единица служитъ прежде всего именно для измѣренія. Говоря, что деньги выражаютъ цѣнность товаровъ и что эти цѣнности приводятся къ общему знаменателю, мы этимъ самымъ подверждаемъ, что цѣнность этихъ товаровъ измѣряется деньгами.

Вспомогательныя функціи денегъ бываютъ троякаго рода. 1) Деньги — лучшее средство уплаты по срочнымъ платежамъ. Если мы одолживаемъ что-либо на срокъ, то намъ важно получить одолженное нами по возможности въ томъ же видѣ, какимъ оно было и во время передачи. 2) Деньги—это воплощеніе или запасъ цѣнности. Когда мы накопляемъ запасъ богатства, для насъ важно, чтобы въ

каждый данный моментъ мы могли найти его въ неприкосновенномъ, неизмѣнившемся видѣ. Эту функцію могъ бы исполнять и другой предметъ, отличающійся достаточной прочностью; но деньги даютъ намъ бо́льшую гарантію того, что богатство сохранитъ свою дѣйствительную цѣнность. 3) Деньги употребляются, особенно въ новѣйшее время, какъ резервъ для кредитныхъ операцій. Значительное количество денегъ остается какъ будто безъ всякаго употребленія, между тѣмъ какъ въ дѣйствительности оно является основой кредитныхъ сдѣлокъ. Объясненіе этого факта мы найдемъ въ слѣдующей главѣ; здѣсь же ограничимся лишь приведеніемъ таблицы, изъ которой видно, какая громадная часть звонкой монеты, имѣющейся въ различныхъ странахъ, держится въ резервѣ или банками или правительствами.

Приблизительная наличность металлическихъ денегъ въ различныхъ странахъ въ 1903 г. [1]).

	Золото (доллар.)		Серебро (дол.).
	Запасъ въ банкахъ и казначействахъ.	Общая сумма.	
Соединенные Штаты . .	859.000.000	1.320.400.000	679.200.000
Великобританія . . .	182.800.000	530.400.000	115.800.000
Франція . .	458.900.000	968.300.000	419.800.000
Германія . .	132.800.000	801.400.000	208.600.000
Италія . . .	116.400.000	141.100.000	36.800.000
Россія . . .	385.800.000	783.700.000	101.900.000
Австро-Венгрія . . .	235.800.000	286.800.000	79.200.000
Испанія . .	78.800.000	78.800.000	173.700.000
Индія . . .	63.200.000	63.200.000	546.400.000
Китай . . .	—	—	345.800.000
Сіамъ . . .	—	1.000.000	193.000.000

Причину возникновенія денегъ слѣдуетъ искать въ стремленіи устранить трудности, сопряженныя съ обмѣномъ. По мѣрѣ увеличенія предметовъ обмѣна сдѣлалось необходимымъ избраніе одного какого-

[1]) Составлено по отчету Министра Финансовъ за 1904 г., стр. 324.

либо товара, какъ средства обмѣна и для измѣренія имъ цѣнности всѣхъ другихъ товаровъ. Поэтому, первоначально функція денегъ выполнялась различными конкретными товарами, и лишь значительно позднѣе было приступлено къ чеканкѣ однообразной монеты или печатанію бумажныхъ денегъ.

Исторія денегъ показываетъ, что почти всѣ товары играли въ свое время роль денегъ. Все, что̀ имѣло широкое распространеніе и въ чемъ многіе нуждались, выполняло роль денегъ. Пищевые продукты, напримѣръ, рисъ, сушеная рыба, оливковое масло, орѣхи, пшеница, маисъ, чай, соль, финики, табакъ и водка; предметы военной аммуниціи, напр., ножи, огнестрѣльное оружіе, ефесы, порохъ и пули; разныя орудія, напр., кирки, лопаты и т. п.; одежда изъ шерсти, хлопка, кожи, шкуръ, мѣховъ; животныя—овцы, лошади и быки; украшенія — бусы, раковины, слоновые клыки, зубы рыбъ и перья; металлы — желѣзо, свинецъ, олово, мѣдь и бронза — всѣ эти предметы выполняли въ свое время функцію денегъ. Всѣ развитыя общества остановились въ концѣ концовъ на серебрѣ и золотѣ и начали чеканить изъ нихъ монету, такъ какъ этимъ металламъ въ высшей степени присущи качества, необходимыя деньгамъ: они легко переносимы съ мѣста на мѣсто, отличаются дѣлимостью, однородностью состава, обладаютъ большой цѣнностью въ маломъ объемѣ, прочностью, ковкостью и устойчивостью, и признаются всѣми.

188. Разновидности денегъ.

Деньги могутъ быть классифицированы по тремъ категоріямъ: актуальныя и идеальныя деньги, основныя и размѣнныя деньги, металлическія и бумажныя деньги.

1) Актуальныя деньги — это деньги, дѣйствительно находящіяся въ обращеніи. Идеальныя или разсчетныя деньги—тѣ, по которымъ производятся торговые разсчеты. Употребленіе этихъ денегъ можетъ быть вызвано необходимостью или обычаемъ. Въ средніе вѣка, когда актуальныя деньги постоянно поддѣлывались, торговцы по необходимости вели счетъ на scudi, которыя не чеканились. Гинеи въ настоящее время вышли изъ употребленія въ Англіи, подобно шиллингамъ въ Америкѣ; тѣмъ не менѣе въ Великобританіи продажа нерѣдко производится въ гинеяхъ, а не въ фунтахъ стерлинговъ; а въ земледѣльческихъ округахъ атлантическаго прибрежья

Сѣверной Америки въ торговыхъ сдѣлкахъ часто употребляются шиллинги вмѣсто долларовъ.

2) Основныя деньги (Standard money)—это монета, являющаяся законной формой при всѣхъ денежныхъ расплатахъ, имѣющая полный вѣсъ и употребляемая какъ основная единица, съ которой сравнивается цѣнность всѣхъ другихъ денегъ. Цѣнность монеты въ такихъ случаяхъ равна цѣнности заключающагося въ ней металла. Размѣнныя или вспомогательныя деньги состоятъ изъ монетъ: a) номинальная цѣнность которыхъ выше цѣнности заключающагося въ нихъ металла, b) чеканка которыхъ не свободна и c) которыя принимаются для расплаты только въ ограниченномъ количествѣ.

Въ Соединенныхъ Штатахъ основной денежной единицей является золотой долларъ, содержащій въ себѣ 23,22 доли чистаго золота. Наименьшая золотая монета, вышедшая послѣ 1830 г., это—четверть доллара или 25 центовъ. Остальныя монеты раздѣляются на три группы. a) Мелкая размѣнная монета изъ бронзы, мѣди и никкеля, въ одинъ, два, три и пять центовъ. Изъ этихъ монетъ чеканятся теперь только первая и послѣдняя, при чемъ законный размѣръ расплаты этой монетой опредѣленъ въ 25 центовъ. b) Мелкія серебряныя деньги состоятъ изъ монетъ въ десять центовъ, четверть и половину долларовъ, при чемъ законный размѣръ расплаты этой монетой опредѣленъ въ 10 долларовъ. Чистаго серебра въ этихъ монетахъ пропорціонально менѣе, чѣмъ въ долларахъ, дабы воспрепятствовать ихъ переплавленію и вывозу. Долларъ заключаетъ въ себѣ $371^1/_4$ доли чистаго серебра, а полдоллара лишь 173,61 доли (вмѣсто 185,8 доли). c) Третью категорію представляетъ собою серебряный долларъ; фактически онъ также является вспомогательной монетой, такъ какъ 1) по закону можно и не принимать этихъ долларовъ, если по условію расплата должна быть золотомъ, 2) нѣтъ свободной чеканки этой монеты, и 3) ея номинальная цѣнность, въ виду недавняго паденія стоимости золота, значительно выше цѣнности содержащагося въ ней чистаго серебра.

Терминъ «свободная чеканка» употребляется въ двухъ смыслахъ. Иногда чеканка монетъ облагается правительствомъ особой пошлиной. Если таковой пошлины нѣтъ, чеканка можетъ быть названа свободной. Съ другой стороны, свободная чеканка монеты можетъ означать право каждаго владѣльца слитка на превращеніе послѣдняго въ монету и на использованіе разницы между цѣнностью слитка и цѣнностью монеты. Понимаемая въ такомъ смыслѣ, свободная чеканка монеты допускается въ настоящее время въ передовыхъ странахъ

лишь въ отношеніи золота, основной денежной единицы, при которой указанной разницы не можетъ быть. Когда въ Америкѣ говорятъ о свободной чеканкѣ серебра, этотъ терминъ понимается именно въ послѣднемъ смыслѣ. Другой терминъ, имѣющій двоякое значеніе, это — сеньоражъ (seigniorage). Обыкновенно сеньоражъ означаетъ пошлину, взимаемую правительствомъ за чеканку монеты. Такимъ образомъ, сеньоражъ предполагаетъ разницу между цѣнностью слитка и номинальной цѣнностью монеты; въ средніе вѣка эта разница составляла собственность феодала (сеньора), которому принадлежало право монопольной чеканки монеты. Въ Англіи и Америкѣ этотъ сеньоражъ былъ уничтоженъ. Но тамъ, гдѣ правительство (какъ, напримѣръ, въ Соединенныхъ Штатахъ) покупаетъ извѣстное количество серебра за 40 или 50 центовъ и превращаетъ его въ монету съ номинальной цѣнностью въ долларъ, разница или прибыль также обыкновенно называется сеньоражемъ. Эта прибыль, достигшая за послѣдніе годы крупной суммы, очевидно исчезнетъ, если правительство превратитъ монету въ слитки.

3) Бумажныя деньги, составляющія противоположность металлическимъ деньгамъ, также могутъ быть подраздѣлены на три категоріи—государственные кредитные билеты, декретныя деньги и частно-кредитныя деньги. a) Государственно-кредитные билеты—это бумаги, удостовѣряющія, что въ государственномъ казначействѣ хранится эквивалентное количество звонкой монеты или слитковъ. Таковы американскіе кредитные билеты, представляющіе собою золотую или серебряную монету, и быстро исчезающіе билеты государственнаго казначейства, представляющіе собою серебряные слитки. Выпускъ билетовъ государственнаго казначейства начался въ 1890 г. и прекратился въ 1893 году. Начиная съ 1900 года, правительство старалось изъять эти билеты изъ обращенія, и въ іюлѣ 1905 г. такихъ билетовъ оставалось въ обращеніи лишь на сумму отъ девяти до десяти милліоновъ долларовъ. Цѣнность всѣхъ государственныхъ кредитныхъ билетовъ зависитъ, очевидно, отъ цѣнности замѣняемыхъ ими металлическихъ денегъ. b) Декретныя деньги—это бумаги, цѣнность которыхъ опредѣляется правительственнымъ декретомъ. Обращеніе этихъ денегъ возможно лишь тогда, когда правительство заявитъ, что эти деньги обязательны къ пріему во всѣхъ платежахъ. Но и это не въ состояніи воспрепятствовать обезцѣненію декретныхъ денегъ, если только выпускъ ихъ не ограниченъ опредѣленными замками и если ихъ нельзя въ любой моментъ обмѣнять на металлическія деньги. Разница между номинальной стоимостью денегъ и

реальной цѣнностью бумаги, изъ которой онѣ сдѣланы, представляетъ собою сеньоражъ, доходящій въ данномъ случаѣ до всей стоимости денегъ. Декретныя деньги называются иногда «мягкими» («soft»), въ отличіе отъ металлическихъ или «твердыхъ» денегъ. Бумажныя деньги, выпущенныя какъ американскими колоніями, такъ и правительствомъ Соединенныхъ Штатовъ, могутъ служить предостерегающимъ примѣромъ тѣхъ послѣдствій, которыя влечетъ за собою выпускъ бумажныхъ денегъ безъ соотвѣтствующей металлической наличности. Теперешнія «greenbacks» (американскія ассигнаціи) удерживаютъ свою цѣнность потому, что количество ихъ оставалось строго ограниченнымъ въ теченіе болѣе четверти вѣка, а также и потому, что ихъ всегда можно обмѣнять на золото. Преимущество выпуска декретныхъ денегъ подъ обезпеченіе ихъ землей надо признать иллюзорнымъ; въ дореволюціонной Пенсильваніи подобная попытка увѣнчалась успѣхомъ только потому, что выпускъ денегъ былъ ограниченъ; въ другихъ колоніяхъ, какъ и во Франціи въ эпоху революціи, гдѣ эта предосторожность не была принята, опытъ окончился должной неудачей. Правительство не въ состояніи создать цѣнность денегъ; оно можетъ лишь зарегистрировать цѣнность, создаваемую экономическими силами.

c) Частно-кредитныя деньги — это обязательства, выпускаемыя частными или получастными учрежденіями объ уплатѣ ими соотвѣтствующей суммы звонкой монетой. Главнымъ примѣромъ такихъ денегъ являются банковые билеты. Другія формы кредита, какъ-то: чеки, квитанціи, денежныя росписки и векселя — играютъ важную роль въ денежныхъ дѣлахъ, но не представляютъ собою денегъ въ собственномъ смыслѣ этого слова. Поскольку частно-кредитныя деньги служатъ средствомъ обмѣна, цѣнность ихъ зависитъ отъ того, насколько выполняется обязательство уплатить ихъ, т. е. отъ большей или меньшей возможности превратить ихъ въ звонкую монету. Частно-кредитныя деньги, которыхъ нельзя превратить въ звонкую монету, нисколько не лучше необмѣниваемыхъ на золото государственныхъ бумагъ.

189. Цѣнность денегъ. Количественная теорія денегъ.

Цѣны отдѣльныхъ товаровъ могутъ повышаться или понижаться въ зависимости отъ относительныхъ измѣненій въ силахъ, опредѣляющихъ спросъ и предложеніе. Съ другой стороны, измѣненіе общаго

уровня цѣнъ влечетъ за собою измѣненіе стоимости товара, служащаго для исчисленія всѣхъ другихъ цѣнностей или для выраженія цѣнъ. Измѣненіе цѣнности денегъ означаетъ измѣненіе ихъ покупательной способности, т. е. измѣненіе общаго уровня цѣнъ. Цѣнность денегъ, подобно цѣнности всякаго другого товара, есть выраженіе ихъ предѣльной полезности. Поэтому, важно прежде всего опредѣлить, гдѣ находится предѣлъ. Чтобы разрѣшить этотъ вопросъ, надо подойти къ нему или съ точки зрѣнія покупательной способности денегъ или же съ точки зрѣнія размѣровъ функцій, которыя должны быть выполнены при помощи денегъ.

1) Что касается первой точки зрѣнія, то расположеніе предѣльнаго инкремента зависитъ, очевидно, отъ числа всѣхъ инкрементовъ. Другими словами, чѣмъ больше количество денегъ, тѣмъ ниже предѣлъ, а, значитъ, и цѣнность. Существуетъ мнѣніе, согласно которому отличіе денегъ отъ другихъ благъ состоитъ въ томъ, что стремленіе къ благамъ, по мѣрѣ увеличенія имѣющагося у насъ запаса, уменьшается, тогда какъ стремленіе къ деньгамъ, по мѣрѣ возрастанія ихъ количества, увеличивается. Утверждать это значитъ смѣшивать деньги съ общей покупательной способностью. Все, что можно продать, имѣетъ покупательную способность. Никто не хранитъ у себя крупныхъ денегъ. Совершенно несущественно, кладемъ ли мы наши деньги въ банкъ или помѣщаемъ пшеницу въ элеваторъ. Не деньги составляютъ богатство, а то, что можно пріобрѣсть за деньги. Если мы говоримъ, что чѣмъ больше у насъ денегъ, тѣмъ больше намъ хочется имѣть ихъ, то съ тѣмъ же правомъ можно сказать, что чѣмъ больше у насъ пшеницы, тѣмъ больше намъ хочется имѣть ея. Тѣмъ не менѣе, это нисколько не мѣшаетъ пшеницѣ понизиться въ цѣнѣ, какъ только повышается ея предложеніе. Отсюда нельзя выводить того заключенія, что увеличеніе количества денегъ вдвое повыситъ въ два раза и общій уровень цѣнъ. Какъ было указано еще въ шестнадцатомъ столѣтіи Григоріемъ Кингомъ, повышеніе цѣнъ на пшеницу идетъ быстрѣе, чѣмъ паденіе ея предложенія. По исчисленію Кинга, уменьшеніе урожая на одну, двѣ, три, четыре и пять десятыхъ подняло бы цѣны соотвѣтственно на три, восемь, шестнадцать, двадцать восемь и сорокъ пять десятыхъ. Хотя отношеніе количества къ цѣнности и не точно пропорціонально, тѣмъ не менѣе это отношеніе вполнѣ реально.

Хотя количество денегъ играетъ весьма важную роль при опредѣленіи высоты предѣла, тѣмъ не менѣе не слѣдуетъ упускать изъ виду и еще одинъ факторъ: мы имѣемъ въ виду быстроту денежнаго

обращенія. Быстрота обращенія имѣетъ такое же отношеніе къ количеству денегъ, какъ производительность труда или капитала къ числу рабочихъ или къ количеству капитала. Въ развитомъ обществѣ, отличающемся большой интенсивностью торгово-промышленной жизни, быстрота денежнаго обращенія можетъ быть такова, что для выполненія извѣстной работы требуется меньшее количество денегъ, чѣмъ въ отсталомъ обществѣ, съ менѣе быстрымъ денежнымъ обращеніемъ. Цѣнность денегъ или уровень цѣнъ въ обоихъ этихъ обществахъ могутъ быть одинаковы.

2) Съ другой стороны, вопросъ можетъ быть разрѣшенъ и съ точки зрѣнія количества необходимой работы. Это выдвигаетъ передъ нами роль спроса на деньги. Но спросъ на деньги зависитъ прежде всего отъ размѣровъ или объема торгово-промышленной жизни, а также и отъ наличности разныхъ методовъ, употребляемыхъ въ денежныхъ дѣлахъ. Въ современныхъ обществахъ выдвигается на первый планъ значеніе кредитныхъ операцій, которыя мы разсмотримъ въ слѣдующей главѣ. Такая страна, какъ Соединенные Штаты, гдѣ чеками обыкновенно пользуются даже для мелкихъ расплатъ, можетъ обойтись сравнительно меньшимъ количествомъ денегъ. Отсюда видно, что спросъ на товаръ-деньги зависитъ: a) отъ употребленія этого товара на другія, не денежныя, цѣли, b) отъ интенсивности и размѣровъ торгово-промышленной жизни и c) отъ нужды въ деньгахъ, какъ обезпеченіи кредитныхъ операцій.

Итакъ, общій законъ цѣнности денегъ можетъ быть выраженъ слѣдующимъ уравненіемъ: количество денегъ, умноженное на число оборотовъ, равно денежной суммѣ сдѣлокъ, заключенныхъ при данномъ уровнѣ цѣнъ. Такъ-называемая «количественная теорія» денегъ заключается не въ томъ, что уровень цѣнъ зависитъ исключительно отъ количества денегъ, а въ томъ, что при прочихъ равныхъ условіяхъ, т. е. при отсутствіи относительныхъ измѣненій другихъ факторовъ, всякое измѣненіе въ количествѣ денегъ вызываетъ измѣненіе и въ уровнѣ цѣнъ. Увеличеніе количества денегъ весьма часто вызывало цѣлую революцію въ цѣнахъ. Такъ, напримѣръ, революція въ цѣнахъ въ шестнадцатомъ столѣтіи была вызвана открытіемъ американскихъ серебряныхъ рудниковъ; паденіе цѣнъ съ 1873 до 1896 г. слѣдуетъ приписать тому обстоятельству, что ростъ золотой наличности не шелъ нога въ ногу съ запросами торгово-промышленной жизни. «Количественная теорія денегъ» есть лишь иное выраженіе обычнаго закона спроса и предложенія.

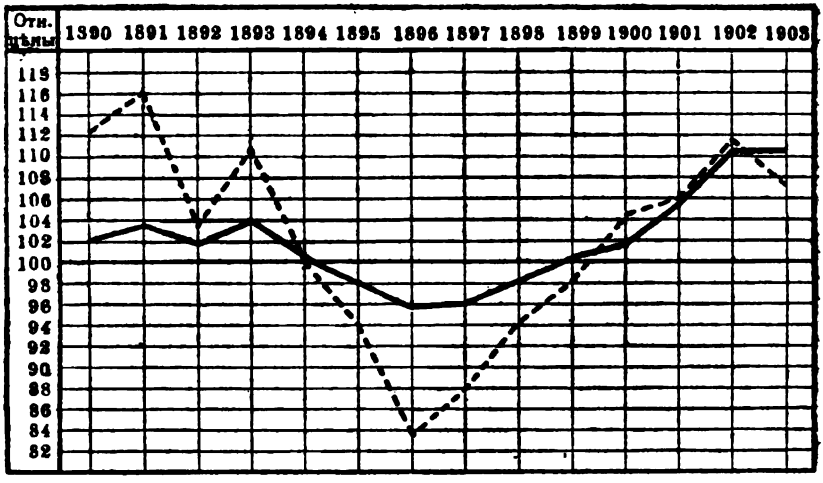
190. Цѣнность денегъ. Стоимость производства.

Отношеніе цѣнности денегъ къ стоимости ихъ производства не основано на какомъ-либо новомъ принципѣ. Единственная разница между деньгами и другими товарами заключается въ томъ, что вліяніе стоимости производства на предложеніе, а, значитъ, и на цѣнность денегъ, сказывается значительно медленнѣе.

Слѣдуетъ помнить, что цѣнность денегъ не обусловливается цѣнностью золота, какъ цѣнность полосового желѣза не обусловливается цѣнностью желѣзной руды. Наоборотъ, подобно тому, какъ цѣнность желѣзной руды зависитъ отъ цѣнности полосового желѣза (и другихъ желѣзныхъ издѣлій), точно такъ же и цѣнность золота въ слиткахъ зависитъ отъ цѣнности денегъ (и золота, употребляемаго для различныхъ издѣлій). Подобно тому, какъ цѣнность всякаго воспроизводимаго товара стремится къ уровню предѣльной стоимости, точно такъ же и цѣнность денегъ стремится къ предѣльной стоимости товара-денегъ. Уменьшеніе издержекъ по добыванію благородныхъ металловъ, вызванное, напримѣръ, введеніемъ ціанистаго метода обработки, дѣлаетъ возможнымъ значительной ростъ ихъ добычи. Но такъ какъ драгоцѣнные металлы отличаются чрезвычайной прочностью, то это ежегодное приращеніе составляетъ лишь незначительную часть всей наличности металловъ и не можетъ вызвать непосредственнаго измѣненія въ цѣнности. Однако, раньше или позже ежегодное приращеніе количества благородныхъ металловъ должно дать себя почувствовать. Въ то время, какъ колебанія товарныхъ цѣнъ нерѣдко отличаются рѣзкостью и внезапностью, вслѣдствіе незначительности наличнаго запаса этихъ товаровъ въ сравненіи съ тѣмъ количествомъ, какое можетъ быть произведено по новой, измѣнившейся, стоимости,— измѣненія общаго уровня цѣнъ, вызванныя измѣненіемъ стоимости денегъ, отличаются значительно бо̀льшей постепенностью. Кромѣ того, эти измѣненія не совершаются одновременно по всей экономической площади, а распространяются вольнообразно отъ одного товара къ другому. Такъ, напримѣръ, въ періодъ повышенія цѣнъ, какъ уже было указано Кэрнсомъ, грубые продукты повышаются въ цѣнѣ больше, чѣмъ мануфактурные товары, животные продукты— больше растительныхъ, въ то время какъ заработная плата начинаетъ повышаться лишь въ самомъ концѣ этого періода. Слѣдуетъ отмѣтить еще и то, что оптовыя цѣны колеблются значительно больше розничныхъ, какъ видно изъ приводимыхъ ниже діаграммъ. Способъ полученія среднихъ цѣнъ указанъ нами ниже.

ОТНОСИТЕЛЬНЫЯ ОПТОВЫЯ И РОЗНИЧНЫЯ ЦѢНЫ ПИЩЕВЫХЪ ПРОДУКТОВЪ ВЪ СОЕДИНЕННЫХЪ ШТАТАХЪ.
(1890—1903 г. г.)

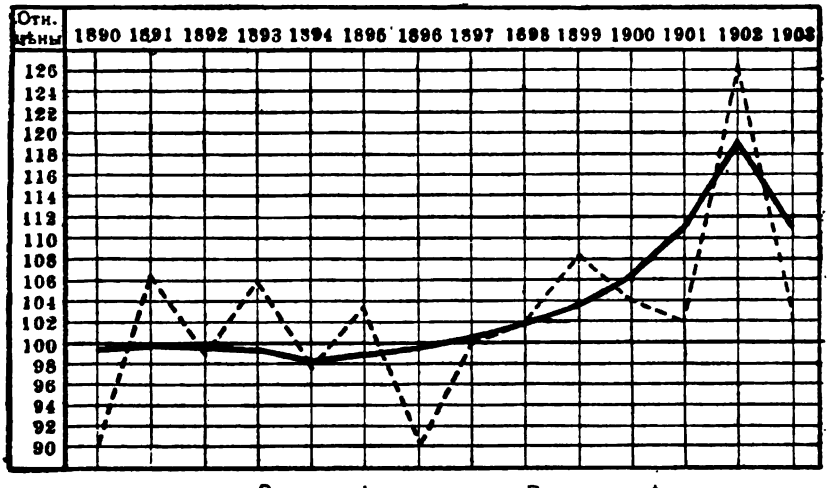
(Средняя цѣна отъ 1890 до 1903 г. = 100.)



- - - Оптовыя цѣны. ——— Розничныя цѣны.
Изъ U.S. Bulletin 54 (1904)

ОТНОСИТЕЛЬНЫЯ ОПТОВЫЯ И РОЗНИЧНЫЯ ЦѢНЫ СВѢЖЕЙ ГОВЯДИНЫ.
отъ 1890 до 1903 г.

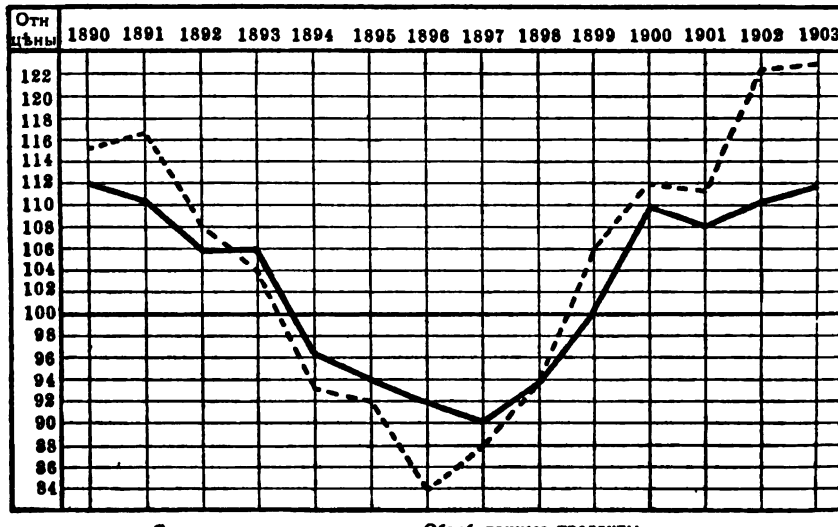
(Средняя цѣна отъ 1890 до 1899 г. = 100.)



- - - Оптовыя цѣны. ——— Розничныя цѣны.
Изъ U.S. Bulletin 54 (1904)

ОТНОСИТЕЛЬНЫЯ ЦѢНЫ СЫРЫХЪ И ОБРАБОТАННЫХЪ ПРОДУКТОВЪ.
(1890—1903).

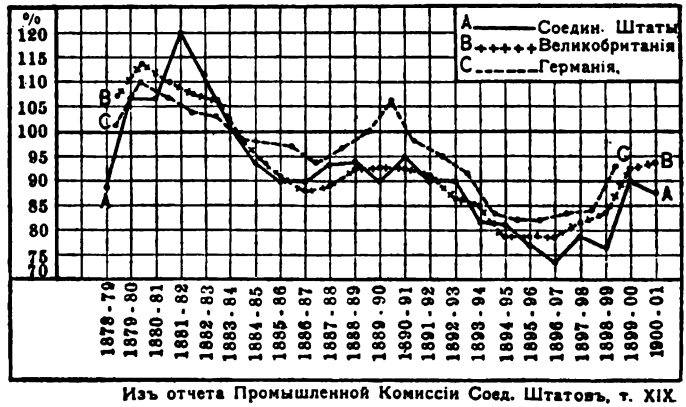
(Средняя цѣна отъ 1890 до 1899 г.=100.)



Изъ U.S. Bulletin 54 (1904)

ДІАГРАММА, ПОКАЗЫВАЮЩАЯ СРАВНИТЕЛЬНОЕ ДВИЖЕНІЕ ОПТОВЫХЪ ЦѢНЪ ВЪ СОЕДИНЕННЫХЪ ШТАТАХЪ, ВЕЛИКОБРИТАНІИ И ГЕРМАНІИ.

съ 1878 до 1901 г.



Изъ отчета Промышленной Комиссіи Соед. Штатовъ, т. XIX.

Уровень цѣнъ можетъ измѣняться въ зависимости отъ импульсовъ, исходящихъ какъ со стороны товаровъ, такъ и со стороны денегъ. Уровень цѣнъ въ Китаѣ не тотъ, что въ Америкѣ. Въ Аѳинахъ временъ Перикла деньги стоили, по крайней мѣрѣ, въ три раза больше, чѣмъ въ настоящее время; въ Соединенныхъ Штатахъ сто лѣтъ тому назадъ покупательная способность денегъ была значительно больше, чѣмъ теперь. Объясненіе этого факта слѣдуетъ искать въ общихъ условіяхъ спроса и стоимости. Современные промышленные методы вызываютъ широкое и разнообразное потребленіе, увеличиваютъ производительность труда и повышаютъ заработную плату. Ростъ богатства и уменьшеніе общественной его стоимости, однако, сопровождаются ростомъ денежныхъ цѣнъ и заработной платы. Другими словами, общій уровень цѣнъ стремится къ повышенію, т. е. для производства обмѣна требуется больше денегъ. Н это можетъ имѣть мѣсто только тогда, когда увеличившееся предложеніе денегъ приспособляется къ новой цѣнѣ при понизившемся уровнѣ стоимости. Такимъ образомъ, въ то время, какъ увеличеніе спроса, потребленія и массоваго производства вызываютъ повышеніе цѣнъ, они должны сопровождаться—если только это повышеніе носитъ продолжительный характеръ — уменьшеніемъ относительной стоимости производства или пріобрѣтенія товара-денегъ. Это именно и случилось въ Германіи нѣсколько десятковъ лѣтъ тому назадъ; это же происходитъ въ настоящее время въ Японіи въ еще большемъ масштабѣ.

Такъ какъ цѣнность товаровъ, какъ и цѣнность денегъ, постоянно мѣняется, то не всегда бываетъ легко точно опредѣлить измѣненія въ покупательной способности денегъ. Лучшій способъ въ такихъ случаяхъ это примѣненіе чиселъ—показателей (index numbers). Цѣна продукта въ данный моментъ или его средняя цѣна въ теченіе даннаго періода принимается за основу и приравнивается 100. Если черезъ нѣкоторое время цѣна повышается на $^1/_{10}$, мы обозначаемъ ее цифрой 110. Избирая различные продукты и беря среднія полученныхъ такимъ образомъ величинъ, мы получаемъ числа-показатели (index numbers).

Польза index numbers зависитъ отчасти отъ числа и рода избранныхъ нами товаровъ, отчасти отъ того, беремъ ли мы оптовыя или розничныя цѣны, отчасти отъ характера избираемыхъ нами среднихъ величинъ. Въ математикѣ существуетъ три рода среднихъ величинъ: ариѳметическое, геометрическое и гармоническое среднее. Ариѳметическое среднее получается путемъ сложенія данныхъ величинъ и

раздѣленія полученной суммы на ихъ число. Геометрическое среднее есть то, что въ математикѣ называется обратнымъ ариѳметическому среднему данныхъ обратныхъ величинъ [1]). Когда рѣчь идетъ объ изслѣдованіи цѣнъ, мы различаемъ еще между простымъ и квалифицированнымъ среднимъ (weighted average). Квалифицировать среднее значитъ приписывать каждому продукту значеніе, пропорціональное величинѣ его сбыта, или ставить его въ зависимость отъ какого-либо другого критерія. отличающаго одинъ товаръ отъ другого. Практика, однако, обнаружила, что различіе между всѣми этими методами не настолько глубоко, чтобы сколько-нибудь серьезно повліять на цѣнность конечныхъ результатовъ. Лучшія index numbers можно найти въ London Economist, у Palgrave, Sauerbeck, Falkner, Commons, Dun и въ соотвѣтственныхъ изданіяхъ Бюро Труда Соединенныхъ Штатовъ [2]). Безъ тѣхъ или иныхъ index numbers фактически почти невозможно убѣдиться въ повышеніи или пониженіи общаго уровня цѣнъ. Подробное разсмотрѣніе этого вопроса относится, собственно, къ области статистики. Тѣмъ не менѣе, мы считаемъ небезынтереснымъ привести здѣсь таблицу, показывающую измѣненія общаго уровня цѣнъ въ теченіе послѣдней четверти вѣка въ Соединенныхъ Штатахъ, Великобританіи и Германіи.

---

[1]) Если величины равны a, b, c, то ариѳметическое среднее равно $\frac{a+b+c}{3}$, геометрическое среднее равно $\sqrt[3]{abc}$, а гармоническое среднее равно $\frac{3abc}{ab+ac+bc}$. *Прим. перев.*

[2]) Подробности см. выше, § 186. См. Бюллетень Департамента (нынѣ Бюро) Труда, № 39, 1902 г.

Сравнительное движеніе оптовыхъ цѣнъ въ Соединенныхъ Штатахъ, Великобританіи и Германіи съ 1878 г. до 1901 г. (Среднія цѣны за 1879—89 гг. = 100) [1]).

ГОДЫ.	Соед. Штаты.	Великобританія.	Германія.
1878—79	89	112	—
1879—80	107	107	102
1880—81	107	114	110
1881—82	120	110	107
1882—83	111	108	104
1883—84	102	106	103
1884—85	94	95	99
1885—86	90	91	94
1886—87	90	88	97
1887—88	93	89	94
1888—89	94	93	97
1889—90	90	93	100
1890—91	95	93	106
1891—92	90	91	98
1892—93	90	87	95
1893—94	82	85	92
1894—95	81	79	83
1895—96	77	79	82
1896—97	73	79	82
1897—98	79	82	83
1898—99	77	84	84
1899—1900	90	93	100
1900—1901	88	94	—

[1]) Таблица эта заимствована нами изъ United States Industrial Commission Report, XIX, 38. Index numbers для Соединенныхъ Штатовъ исчислены Commons'омъ, для Великобританіи—Sauerbeck'омъ, для Германіи—Conrad'омъ. Index numbers для Великобританіи, въ своемъ первоначальномъ видѣ, основывались на цѣнахъ за 1867—1877 гг., но были приведены въ соотвѣтствіе съ цѣнами за 1879—1889 гг. Index numbers для Соединенныхъ Штатовъ соотвѣтствуютъ урожайнымъ или фискальнымъ періодамъ, отъ 1 іюля до 30 іюня слѣдующаго года, тогда какъ для Германіи взяты календарные годы; для Великобританіи часть лѣтъ (1879—83) исчислена съ 1 января до 1 января, остальные годы—съ 1 іюля до 30 іюня.

Послѣдняя изъ четырехъ вышеприведенныхъ діаграммъ иллюстрируетъ тѣ же факты не цифрами, а линіями. Таблица на стр. 398 также основана на index numbers.

191. Устойчивость денегъ. Биметаллизмъ.

Поскольку деньги представляютъ собою товаръ, цѣнность ихъ подвержена колебаніямъ. Торгово-промышленная жизнь стремится свести эти колебанія къ минимуму и обезпечить цѣнности денегъ извѣстную устойчивость.

Начиная съ тринадцатаго столѣтія, когда торговля приняла широкіе размѣры, въ Европѣ роль денегъ выполняли въ одинаковой степени золото и серебро. Условія добыванія этихъ металловъ были таковы, что единица золота стоила столько же, сколько десять или одиннадцать единицъ серебра; иначе говоря, рыночное отношеніе между ними было 1 : 10 или 1 : 11. Но подобно всѣмъ рыночнымъ отношеніямъ, и данное отношеніе подвергалось постояннымъ измѣненіямъ. Номинальная цѣнность денегъ опредѣлялась каждымъ обществомъ совершенно самостоятельно, чѣмъ пользовались мѣняла, вывозившіе или переплавлявшіе болѣе цѣнную монету. Это побудило правительства отдѣльныхъ странъ воспрепятствовать исчезновенію того или другого металла путемъ изданія строгихъ, хотя и не достигающихъ цѣли, законовъ, воспрещающихъ вывозъ благородныхъ металловъ, а также путемъ неоднократнаго измѣненія металлическаго содержанія монеты. Этотъ хаосъ увеличивался еще тѣмъ, что короли и князья чеканили монету не изъ чистаго золота или серебра, или же съ уменьшеннымъ вѣсомъ, а излишекъ клали себѣ въ карманъ. Открытіе Америки имѣло два послѣдствія. Между 1500 и 1560 гг. годовая добыча золота поднялась на 50%, а серебра—на 600%. Слѣдствіемъ этого явилось не только чрезвычайное повышеніе цѣнъ, но и паденіе цѣнности серебра сравнительно съ золотомъ: рыночное отношеніе между ними сдѣлалось равнымъ 1 : 15. Въ началѣ девятнадцатаго столѣтія, когда отношеніе это упало до 1 : 16, въ Англіи была признана безплодность средневѣковыхъ способовъ регулированія цѣнности денегъ: система биметаллизма была оставлена, и денежной валютой было избрано золото. Другія государства медленно послѣдовали примѣру Англіи. Принятіе монометаллической системы было ускорено событіями послѣдней четверти девятнадцатаго столѣтія. Открытіе комстокскихъ розсыпей и расширеніе преж-

нихъ источниковъ настолько увеличило добычу серебра, что цѣнность его быстро упала и рыночное отношеніе серебра къ золоту колебалось въ періодъ 1901—1905 г. между 1 : 35 и 1 : 40.

Слѣдующая таблица показываетъ измѣненія въ добычѣ золота и серебра со времени открытія Америки, при чемъ данныя расположены по слѣдующимъ періодамъ: въ двадцать лѣтъ—въ теченіе шестнадцатаго столѣтія, когда имѣли мѣсто первыя крупныя измѣненія; въ сто лѣтъ—въ теченіе ближайшихъ двухъ столѣтій, когда добыча серебра увеличилась весьма незначительно; въ пятьдесятъ лѣтъ—вплоть до открытій золота въ серединѣ девятнадцатаго вѣка; въ пять лѣтъ—послѣ открытія комстокскихъ розсыпей въ семидесятыхъ годахъ; и, наконецъ, ежегодно—со времени послѣдняго крупнаго роста добычи золота:

Добыча золота и серебра со времени открытія Америки[1]).

ГОДЫ.	Золото.		Серебро (денежн. цѣнн.).	
	Общая сумма.	Въ среднемъ въ годъ.	Общая сумма.	Въ среднемъ въ годъ.
	долларовъ.	долларовъ.	долларовъ.	долларовъ.
1493—1520	107.931.000	3.855.000	54.703.000	1.954.000
1521—1544	114.205.000	4.579.000	89.986.000	3 740.000
1545—1560	90.492.000	5.656.000	207.240.000	12.952.000
1561—1580	90.917.000	4.546.000	248.990.000	12.450.000
1581—1600	98.095.000	4.905.000	348.254.000	17.413.000
1601—1700	606.315.000	6.063.000	1.547.731.000	15.477.000
1701—1800	1.262.805.000	12.628.000	2.370.809.000	23.708.000
1801—1850	787.463.000	15.745.000	1.360.237.000	27.204.000
1851—1875	3.173.869.000	126.954.000	1.288.757.000	51.548.000
1876—1880	572.931.000	114.586.000	509.256.000	101.851.000
1881—1885	495.582.000	99.116.000	594.773.000	118.955 000
1886—1890	564.474.000	112.895.000	704.074.000	140.815.000
1891—1895	814.736.000	162.947.000	1.018.718.000	203.742.000
1896—1900	1.286.494.000	257.298.000	1.071.148.000	212.274.000
1901	260.922.000	260.992.000	223.691.000	223.691.000
1902	296.049.000	296.049.000	208.594.000	208.594.000
1903	325.527.000	325.527.000	220 371.000	220.371.000

Діаграммы на стр. 442 и 443 иллюстрируютъ тѣ же самые факты нѣсколько детальнѣе для болѣе важныхъ періодовъ девятнадцатаго вѣка, при чемъ приведены не только общеміровыя данныя, но и данныя, касающіяся Соединенныхъ Штатовъ.

[1]) Составлено по отчету Министра Финансовъ за 1904 г., стр. 416.

Въ слѣдующей таблицѣ приведены поразительныя данныя, иллюстрирующія паденіе цѣны серебра, начиная съ 1873 г.:

Паденіе цѣнности серебра съ 1873 г.

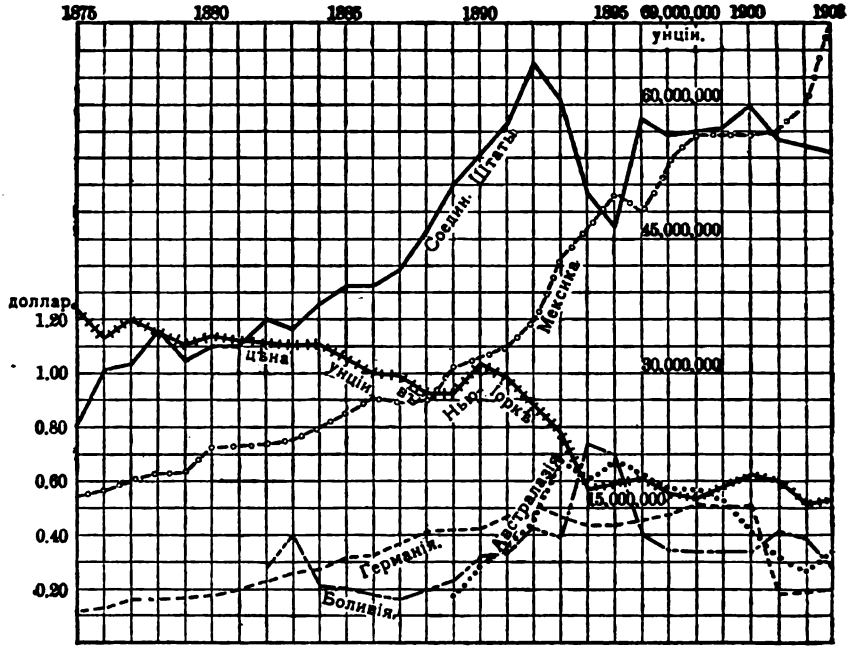
ГОДЫ.	Цѣна унціи серебра въ слиткахъ въ Лондонѣ.	Металлическая цѣнность серебрянаго доллара.	Отношеніе цѣнности серебра къ цѣнности золота.
	(въ пенсахъ)	(въ долларахъ)	
1873	$59^{3}/_{16}$	1,004	15,93
1875	$56^{11}/_{16}$	961	16,64
1880	$52^{1}/_{4}$	885	18,05
1885	$48^{9}/_{16}$	823	19,41
1890	$47^{3}/_{4}$	809	19,75
1895	$29^{13}/_{16}$	505	31,60
1900	$28^{5}/_{16}$	479	33,33
1901	$27^{3}/_{16}$	461	34,68
1902	$24^{1}/_{16}$	408	39,15
1903	$24^{3}/_{4}$	420	38,10
1904	$26^{13}/_{32}$	447	35,70

Наконецъ, слѣдующая таблица показываетъ, какія страны являются главными поставщиками золота и серебра:

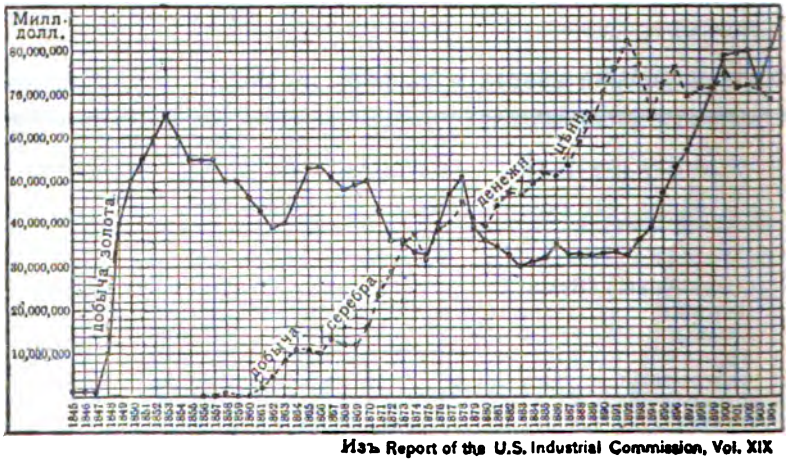
Міровая добыча золота и серебра въ 1903 г. (въ долларахъ).

СТРАНЫ.	Золото.	Серебро.	
		Монетная цѣнность.	Коммерческая цѣнность.
Соединенные Штаты . . .	73.591.700	70.206.000	29.322.000
Мексика	10.677.500	91.151.400	38.070.000
Канада	18.834.500	4.072.200	1.700.800
Африка	67.998.100	443.800	185.300
Австралазія	89.210.100	12.519.300	5.228.700
Россія	24 632.200	196.300	82.000
Индія	11.428.900	. . .	. .
Боливія	1.000	11.597.100	4.843.600
Другія страны	29.153.200	30.185.500	12.667.200
Во всемъ мірѣ . . .	325.527.200	220.371.600	92.039.600

ДОБЫЧА СЕРЕБРА ВЪ ГЛАВНЫХЪ ГОСУДАРСТВАХЪ МІРА
въ періодъ 1875—1903 г.; въ унціяхъ.*)



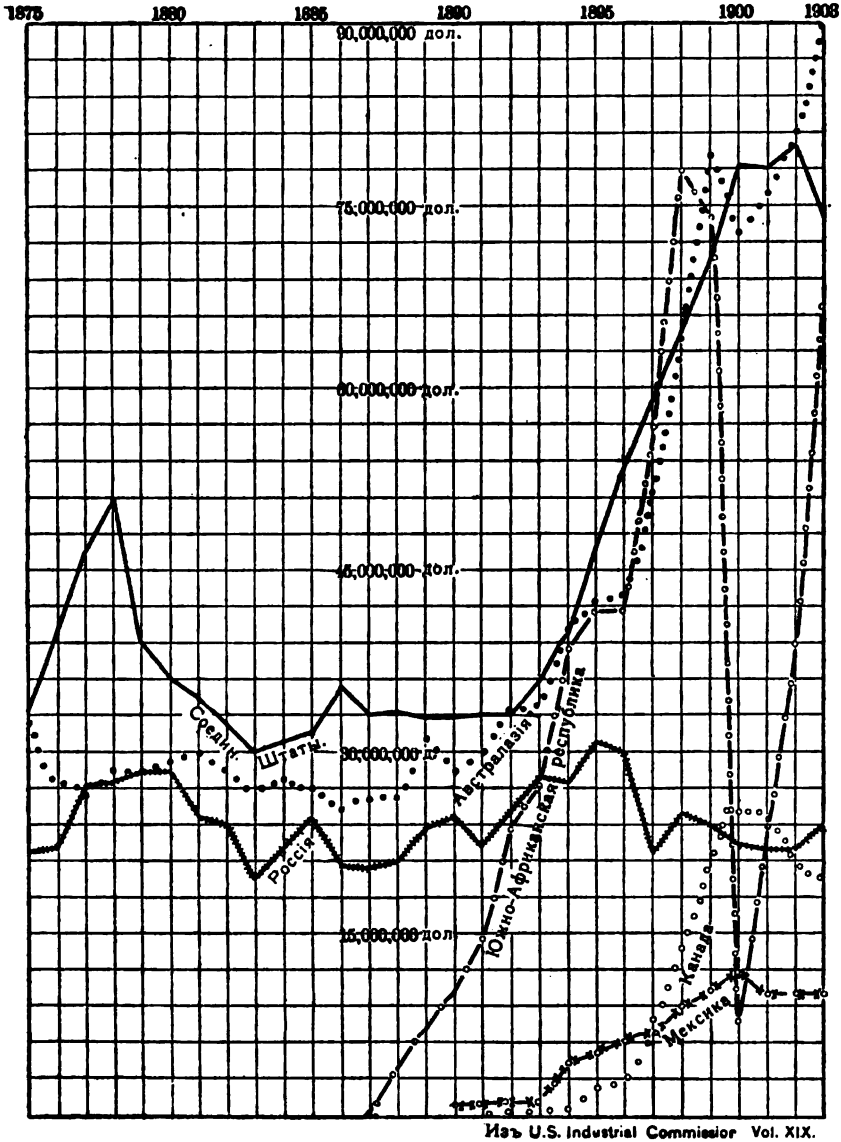
ДОБЫЧА ЗОЛОТА И СЕРЕБРА ВЪ СОЕДИНЕННЫХЪ ШТАТАХЪ
съ 1845 до 1904 г.



Изъ Report of the U.S. Industrial Commission, Vol. XIX

*) Troy ounce=7,291 золотн.=31,103 грамма.

ДОБЫЧА ЗОЛОТА ВЪ ГЛАВНЫХЪ ГОСУДАРСТВАХЪ МІРА
съ 1875 до 1903 г.; цѣнности въ деньгахъ Соед. Штатовъ.



Изъ U.S. Industrial Commission Vol. XIX.

Паденіе цѣнности серебра послѣ 1873 г. повлекло за собою въ Соединенныхъ Штатахъ движеніе въ пользу свободной чеканки серебра. До этого времени вопросъ о биметаллизмѣ не вызывалъ къ себѣ особеннаго интереса. Въ 1791 г. монетное отношеніе серебра къ золоту было установлено въ 1 : 15; въ виду выпуска неполноцѣнной золотой монеты, золото постепенно исчезло изъ обращенія, по причинѣ, которую мы укажемъ въ § 192. Въ 1834 г. отношеніе это было измѣнено на 1 : 16, а въ 1837 г. опять измѣнено до 1 : 15,98. Теперь обезцѣненію подверглось серебро, и оно постепенно исчезло изъ обращенія. Въ концѣ семидесятыхъ годовъ рыночное отношеніе сдѣлалось равнымъ 1 : 18 или 1 : 20; такъ какъ рыночная цѣнность золота была теперь выше ея монетной цѣнности, то оно исчезло бы, если бы свободная чеканка серебра не была отмѣнена въ 1873 г. закономъ, получившимъ впослѣдствіи отъ защитниковъ свободной чеканки серебра названіе «преступленія 1873 года».

Серебропромышленники полагали, что паденіе цѣны серебра можетъ быть пріостановлено искусственнымъ увеличеніемъ спроса. Черезъ нѣкоторое время къ нимъ присоединились западные фермеры, усматривавшія причину паденія цѣны пшеницы въ конкуренціи со стороны государствъ съ серебряной валютой и думавшіе, что усиленная закупка серебра увеличила бы предложеніе денегъ и такимъ образомъ подняла бы цѣны. Результатомъ этого объединенія былъ законъ 1878 г. (Bland-Allison Act), обязывавшій министра финансовъ закупать ежемѣсячно по рыночной цѣнѣ не менѣе двухъ и не болѣе четырехъ милліоновъ серебра, и законъ Шермана 1890 г., устанавливавшій вмѣсто этого ежемѣсячную покупку четырехъ съ половиной милліоновъ унцій серебра, съ расплатой за нихъ билетами государственнаго казначейства. Черезъ нѣсколько лѣтъ постепенное накопленіе серебра уменьшило золотую наличность и до такой степени угрожало устойчивости запаса золота, что во время кризиса 1893 г. законъ Шермана былъ отмѣненъ. Послѣ нѣсколькихъ лѣтъ страстной политической агитаціи и двухъ президентскихъ кампаній, сопровождавшихся, съ одной стороны, прогрессивнымъ паденіемъ цѣнности серебра, а съ другой, повышеніемъ общаго уровня цѣнъ, золотая валюта, наконецъ, восторжествовала въ 1900 г.

За это время не только распался Латинскій Союзъ, составившійся въ послѣдней четверти девятнадцатаго столѣтія изъ нѣсколькихъ европейскихъ государствъ [1]), для поддержанія цѣны серебра, но даже

---

[1]) Франція, Бельгія, Италія, Швейцарія и Греція. *Прим. пер.*

страны, гдѣ раньше господствовала серебряная валюта, напр. Индія и Японія, перешли теперь къ золотой валютѣ, первая въ 1893 г., а вторая въ 1898 г. Наконецъ, различныя государства романской Америки находятся въ настоящее время на порогѣ золотой валюты, а нѣкоторыя уже ввели ее въ теченіе послѣднихъ лѣтъ.

Въ основѣ биметаллизма лежатъ три ошибки: 1) Ошибкой является, прежде всего, мысль о томъ, будто бы возможно существованіе болѣе чѣмъ одной валюты. 2) Ошибочно, далѣе, предположеніе, будто государство въ состояніи опредѣлять цѣнности. Закупки серебра правительствомъ могутъ, конечно, на время повысить спросъ; но скоро достигается извѣстный предѣлъ, и тогда начинаетъ сказываться естественное вліяніе факторовъ, опредѣляющихъ цѣнность. Bland Act 1878 г., точно такъ же, какъ и законъ Шермана 1890 г., были безсильны пріостановить паденіе цѣны серебра. 3) Наконецъ, ошибочна также и вѣра въ практичность международныхъ соглашеній, даже если и признать ихъ желательными.

Многочисленныя международныя конференціи, обсуждавшія вопросъ о биметаллизмѣ, американское движеніе въ пользу свободной чеканки серебра и Латинскій Союзъ въ Европѣ исходили, во-первыхъ, изъ того положенія, что паденіе цѣнъ есть результатъ повышенія цѣнности золота, вызваннаго изъятіемъ изъ обращенія серебра и вытекающимъ отсюда недостаткомъ въ деньгахъ, а, во вторыхъ, изъ того положенія, что увеличеніе обращенія серебра опять возстановитъ прежнее отношеніе 1 : 16. Чрезвычайный ростъ добычи золота въ послѣдніе годы совершенно устранилъ мысль о томъ, будто у насъ нѣтъ достаточно золота; а еще большій ростъ добычи серебра сдѣлалъ совершенно немыслимымъ возвращеніе къ прежнему отношенію 1 : 16. Есть всѣ основанія думать, что споръ въ этой формѣ разрѣшенъ окончательно. Восторжествовалъ монометаллизмъ, золотая валюта.

Итакъ, стремленіе обезпечить бо́льшую устойчивость цѣнъ путемъ биметаллизма или симметаллизма [1]) можно считать теперь дѣломъ прошлаго. Съ цѣлью по возможности оградить отношенія между должникомъ и кредиторомъ отъ колебаній въ цѣнности денегъ, пред-

---

[1]) Биметаллизмъ означаетъ одновременное употребленіе золотой и серебряной монеты; симметаллизмъ означаетъ употребленіе единообразной монеты, составленной изъ этихъ двухъ металловъ.

лагались, вмѣсто золота и серебра, другія валюты по срочнымъ займамъ. Самая важная изъ нихъ это множественная валюта (multiple or tabular standard) [2]). Единицей измѣренія является здѣсь общая цѣна цѣлаго рода товаровъ, цѣнность которыхъ опредѣляется методомъ index numbers. Если бы подобная система и оказалась практичной—въ чемъ мы сильно сомнѣваемся—ее слѣдовало бы отвергнуть просто на томъ основаніи, что для краткосрочныхъ уплатъ она безполезна, а для долгосрочныхъ нѣтъ увѣренности, что обѣ стороны будутъ болѣе уравнены, чѣмъ при употребленіи ими обычныхъ денегъ. При возвращеніи того же количества благъ прибыль отъ повышенія цѣнъ пойдетъ въ пользу кредитора, а отъ пониженія—въ пользу должника. Такимъ образомъ, несмотря на всѣ свои недостатки, золотая валюта является, повидимому, единственнымъ методомъ, сопряженнымъ съ наименьшей несправедливостью для обѣихъ сторонъ. Если гдѣ и происходитъ повышеніе цѣнности денежной валюты, то обусловливаемые имъ убытки должника уравновѣшиваются въ значительной степени, какъ это съ достовѣрностью установлено, пониженіемъ нормы процента. И теорія и практика одинаково сходятся въ признаніи преимущества золотой валюты.

192. Распредѣленіе денегъ.

Если можно достать различные сорта товара по одной и той же цѣнѣ, мы всегда предпочитаемъ лучшіе сорта; когда же существуютъ различные сорта денегъ, мы пускаемъ въ оборотъ неполноцѣнныя деньги. Если на рынкѣ конкурируютъ по одной цѣнѣ свѣжее и тухлое масло, никто не станетъ покупать послѣдняго; если же въ обращеніи находятся полноцѣнныя и неполноцѣнныя деньги, первыя

---

[1]) Предлагались и многія другія валюты. Walsh, посвятившій этому вопросу особое сочиненіе, Fundamental Problem in Monetary Science, ч. 4, приводитъ ихъ къ тремъ видамъ валюты—товара, заработной платы и стоимости. Edgeworth на стр. 162—164 своего отчета, упомянутаго нами въ § 186, говоритъ о валютахъ капитала, потребленія, обращенія, дохода, производства и заработной платы. Kinley („Money", гл. XIII) говоритъ о валютахъ рабочаго времени, стоимости труда, предѣльной полезности, общей полезности и дохода покупателя.

будутъ вытѣснены послѣдними. Плохое масло устраняется съ рынка, неполноцѣнныя деньги остаются. Въ первомъ случаѣ мы выступаемъ какъ покупатели, во второмъ—какъ продавцы. Пользоваться деньгами не значитъ потреблять, а лишь отчуждать ихъ съ цѣлью пріобрѣтенія потребительныхъ благъ. Отсюда видно, что пока неполноцѣнныя деньги допускаются къ свободному обращенію наравнѣ съ полноцѣнными, можно нажить барыши путемъ вывоза или переплавленія послѣднихъ и производства расплатъ первыми. Этотъ принципъ извѣстенъ подъ именемъ закона Грешама.

Названіе это основано на томъ обстоятельствѣ, что шотландскій писатель Макъ Леодъ случайно наткнулся на это положеніе въ докладѣ сэра Томаса Грешама королевѣ Елизаветѣ. Въ дѣйствительности, этотъ принципъ выраженъ болѣе полно и съ большей убѣдительностью въ сочиненіяхъ средневѣковыхъ экономистовъ, не говоря уже о писателяхъ классической древности. Законъ Грешама распадается на три случая: 1) выпускъ неполновѣсной монеты изъ одного и того же металла; 2) чеканка монеты изъ металла, цѣнность котораго ниже цѣнности металла другой монеты; 3) выпускъ бумажныхъ денегъ въ противоположность металлическимъ. Однако, законъ Грешама дѣйствуетъ только при двухъ условіяхъ. Во-первыхъ, общая наличность денегъ, полноцѣнныхъ и неполноцѣнныхъ, должна превышать количество, въ которомъ данное государство дѣйствительно нуждается. Если неполноцѣнныя деньги ограничены въ своемъ количествѣ, то полноцѣнныя деньги могутъ продолжать циркулировать, такъ какъ перваго рода денегъ недостаточно для удовлетворенія потребностей денежнаго рынка. Во-вторыхъ, обычай или общественное мнѣніе могутъ, вопреки закону Грешама, вызвать обращеніе полноцѣнныхъ денегъ, какъ это было, напримѣръ, въ штатахъ тихоокеанскаго прибрежья въ теченіе и послѣ междоусобной войны, когда золото предпочиталось ассигнаціямъ.

Распредѣленіе металлическихъ денегъ въ значительной степени обусловливается дѣйствіемъ международныхъ силъ. Одни товары имѣютъ международный рынокъ, другіе же не выходятъ за предѣлы мѣстнаго рынка. Уровень цѣнъ въ каждой странѣ зависитъ отъ мѣстныхъ и международныхъ вліяній. При нормальныхъ условіяхъ каждая нація располагаетъ достаточнымъ количествомъ денегъ для сохраненія этого относительнаго уровня цѣнъ. А нормальный ростъ количества золота въ какой-либо странѣ вызываетъ повышеніе цѣнъ: увеличивается ввозъ товаровъ и вывозъ золота, пока не возстанавливается прежнее равновѣсіе. Этотъ процессъ можетъ быть задер-

жанъ многими вліяніями. Если новое количество золота идетъ прямо изъ рудниковъ, оно можетъ быть вывезено какъ товаръ, или же пойти въ банки, въ качествѣ запаснаго капитала, для различныхъ банковыхъ операцій, не повліявъ сколько-нибудь замѣтно на общій уровень цѣнъ. Кромѣ того, подъ вліяніемъ кредитныхъ операцій (о которыхъ рѣчь въ ближайшей главѣ) можетъ произойти измѣненіе въ цѣнахъ, не сопровождаемое соотвѣтствующимъ измѣненіемъ золотой наличности. Но такъ какъ всякій кредитъ покоится, въ конечномъ счетѣ, на металлическихъ деньгахъ, то продолжительное нарушеніе этого равновѣсія невозможно безъ того, чтобы не привести въ движеніе силъ, стремящихся къ его возстановленію.

Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ равновѣсіе между относительными уровнями цѣнъ,—равновѣсіе, отражающее взаимоотношеніе количествъ металлическихъ денегъ въ каждой странѣ. Всякое внезапное измѣненіе методовъ кредита можетъ, конечно, оказать свое временное вліяніе; но впослѣдствіи непремѣнно должна сказаться тѣсная связь между уровнемъ цѣнъ и наличностью денегъ. При нормальныхъ фискальныхъ условіяхъ, т. е. когда денежное обращеніе покоится на металлической основѣ, количество денегъ въ какой-либо странѣ регулируется само собою и является достаточнымъ для поддержанія относительнаго уровня цѣнъ. Другими словами, какъ мы увидимъ еще ниже (§ 201), международное распредѣленіе благородныхъ металловъ приспособляется къ международной торговлѣ, которая имѣла бы мѣсто даже тогда, когда денегъ не было бы вовсе. Такъ какъ деньги являются орудіемъ торговли, то распредѣленіе денегъ слѣдуетъ за условіями торговли, а не наоборотъ.

ГЛАВА XXIX.

Кредитъ

193. Литература.

J. S. Mill, Principles, кн. III, гл. XI—XIII; N. G. Pierson, Principles (1902), ч. II, гл. II; W. S. Jevons, Investigations in Currency (1884), гл. I, V—VIII, и Money (1879), гл. XVII—XXII; F. A. Walker, Political Eco-

nomy (1888), ч. 3, гл. VI; T. Veblen, Theory of Business Enterprise (1904), гл. V; C. F. Dunbar, Chapters on the History and Theory of Banking (2-е изд. 1901 г.), и Economic Essays (изд. Sprague, 1904); D. Kinley, Money (1904), гл. XI, XVII; Horace White, Money and Banking (2-е изд. 1902 г.), кн. II—III; W. Bagehot, Lombard Street (1873); C. A. Conant, A History of Modern Banks of Issue (1896); J. G. Cannon, Clearing Houses (1900); F. A. Cleveland, The Bank and the Treasury (1905); R. M. Breckenridge, Discount Rates in the United States (Polit. Sci. Quart., X, 1905); J. V. Komorzynski, Die Nationalökonomische Lehre vom Kredit (1903).

Кризисы: E. D. Jones, Economic Crises (1900); T. E. Barton, Financial Crises (1902); Clément Juglar, A Brief History of Panics in the United States (перев. Thomm'a, 1893); M. von Tugan-Baranowsky, Studien zur Theorie und Geschichte der Handelskrisen in England (Промышленные кризисы, Тугана-Барановскаго); краткій историческій очеркъ американскихъ кризисовъ у D. R. Dewey, Financial History of the United States (Am. Citizen Series), passim.

194. Природа кредита.

Кредитъ—это мѣновая сдѣлка, состоящая въ передачѣ другому лицу временнаго пользованія богатствомъ. Богатство можетъ состоять изъ конкретныхъ благъ, капитальнаго фонда или даже изъ однихъ только правъ или привилегій. Отличительной чертой кредита является то, что богатство отчуждается только на время.

Не слѣдуетъ смѣшивать юридическую и экономическую сторону кредита. Съ юридической точки зрѣнія передача другому лицу права собственности на данное благо есть продажа, передача же другому лицу права пользованія благомъ, съ оставленіемъ за собою права собственности, есть заемъ. Съ экономической точки зрѣнія, сущностью кредита является временное пользованіе богатствомъ. Всякій кредитъ есть въ дѣйствительности заемный кредитъ. Продажа въ кредитъ, съ экономической точки зрѣнія, не есть продажа. Юридически дѣло обстоитъ такъ, что право собственности передается другому лицу, а уплата на нѣкоторое время отсрочивается; съ экономической же точки зрѣнія, кредитъ предоставляетъ покупателю лишь привилегію пользоваться данной вещью, при чемъ экономическое право продавца на эту вещь остается въ прежней силѣ. Экономическое отчужденіе становится полнымъ лишь тогда, когда производится уплата, т. е. когда срокъ кредита истекаетъ. Въ промежуткѣ же должникъ пользуется предоставленнымъ ему богатствомъ.

Изъ этого основного положенія вытекаютъ два послѣдствія: 1) Такъ какъ передача владѣнія совершается лишь на время, то, по истеченіи этого времени, кредиторъ долженъ быть возстановленъ въ своемъ владѣніи. Заемъ долженъ быть уплаченъ, и если за время займа взятое благо исчезло, возвращенію долженъ подлежать его экономическій эквивалентъ. То, что дается въ настоящемъ, должно быть уплачено въ будущемъ—такова сущность кредита. Всякій кредитъ является въ дѣйствительности договоромъ объ уплатѣ черезъ извѣстный срокъ денегъ или ихъ эквивалента. 2) Кредиторъ долженъ вѣрить способности должника выполнить свое обязательство къ условленному сроку. Онъ долженъ вѣрить ему, считать его кредитоспособнымъ. Всякій кредитъ основанъ на довѣріи и поэтому сопряженъ съ большей или меньшей долей риска. Если торговецъ «открываетъ кредитъ» своему покупателю, единственная его гарантія—нерѣдко ничѣмъ не обезпеченная надежда на то, что долгъ будетъ въ концѣ концовъ уплаченъ. Если капиталистъ передаетъ свои деньги какой-либо компаніи и получаетъ взамѣнъ облигаціи, гарантія долга заключается въ конечномъ правѣ капиталиста наложить арестъ на имущество компаніи. Если банкиръ одолживаетъ капиталъ, онъ можетъ требовать взноса двойного поручительства, т. е. обезпеченій, рыночная цѣнность которыхъ иногда значительно превышаетъ сумму долга.

Такимъ образомъ сущность кредита состоитъ въ правѣ пользоваться какимъ-либо благомъ или привилегіей, которыя черезъ извѣстное время переходятъ въ экономическую собственность другого лица. Кредитъ бываетъ потребительный и производительный, соотвѣтственно употребленію, какое дается занимаемому богатству. Когда мы одолживаемъ деньги или закладываемъ свои часы съ тѣмъ, чтобы купить себѣ обѣдъ, мы дѣлаемъ это въ цѣляхъ потребленія; въ такомъ случаѣ кредитъ называется потребительнымъ. Когда же мы одолживаемъ деньги для расширенія своего предпріятія, кредитъ называется производительнымъ. При современныхъ экономическихъ условіяхъ производительный кредитъ играетъ несравненно болѣе важную роль. Въ этомъ коренятся и выгоды и опасности современнаго кредита. Если конкретныя блага, капиталъ или привилегія утилизируются должникомъ такимъ образомъ, что даютъ излишекъ сверхъ той суммы, которая нужна для уплаты процентовъ по долгу, то кредитъ выполняетъ функцію капитала и вызываетъ ростъ послѣдняго. Въ этомъ смыслѣ кредитъ можетъ быть названъ вспомогательнымъ капиталомъ. Онъ выполняетъ работу капитала, такъ какъ

стремится увеличить производительныя силы общества. Этимъ мы не хотимъ сказать, что кредитъ самъ по себѣ является капиталомъ, такъ какъ если капиталъ находится въ рукахъ должника, то его нѣтъ у кредитора. Но въ рукахъ должника капиталъ приноситъ больше пользы, чѣмъ въ рукахъ кредитора—иначе онъ не переходилъ бы къ должнику. Для кредитора капиталъ является, такъ сказать, пассивнымъ, для должника же—активнымъ. Поскольку кредитъ способствуетъ помѣщенію капитала тамъ, гдѣ онъ оказывается болѣе производительнымъ, онъ вызываетъ ростъ капитала или, во всякомъ случаѣ, увеличиваетъ его полезность.

Напротивъ того, если полученныя путемъ кредита деньги утилизируются неразумно или попросту растрачиваются, онѣ уменьшаютъ производительныя силы общества, такъ какъ должникъ не только тратитъ безъ пользы свою энергію, но онъ даже оказывается не въ состояніи вернуть занятый капиталъ. Благодаря легкости, съ какой получается въ настоящее время кредитъ, злоупотребленія въ области кредита совершаются особенно часто. Если человѣку приходится накоплять капиталъ собственными усиліями, онъ будетъ распоряжаться имъ въ высшей степени бережно; если же онъ получаетъ деньги въ кредитъ, онъ болѣе склоненъ рисковать ими. Онъ свободенъ отъ непосредственныхъ заботъ и готовъ рисовать будущее въ розовыхъ краскахъ. Человѣческая натура такова, что когда намъ приходится имѣть дѣло съ собственностью другого лица, мы слишкомъ склонны переоцѣнивать свои силы.

Подобно капиталу, кредитъ можетъ быть классифицированъ по четыремъ категоріямъ: торговый, промышленный, сельско-хозяйственный и финансовый кредитъ. Въ болѣе широкомъ смыслѣ можно считать финансовымъ всякаго рода кредитъ, такъ какъ по истеченіи кредитнаго срока должны быть уплачены деньги или что-либо, имъ равноцѣнное. Такъ-называемый торговый кредитъ принимаетъ форму бухгалтерскихъ записей, письменныхъ обязательствъ, таможенныхъ свидѣтельствъ, зерновыхъ и хлопковыхъ сертификатовъ и т. п. Средства погашенія кредита—это предъявленіе счета, торговыя росписки и векселя, по предъявленіи или срочные. Промышленный кредитъ касается, главнымъ образомъ, акціонерныхъ предпріятій. Сельско-хозяйственный кредитъ охватываетъ операціи, дѣлаемыя въ связи съ сельскимъ хозяйствомъ. Финансовый кредитъ въ болѣе узкомъ смыслѣ есть, прежде всего, банковый кредитъ. Банковый кредитъ принимаетъ форму банковыхъ билетовъ или депозитовъ, для полученія же денегъ по вкладамъ служатъ чеки и ордера. Торговый, промышленный и

сельско-хозяйственный кредитъ совершается, главнымъ образомъ, въ банкахъ, такъ какъ банкъ является кредитнымъ учрежденіемъ par excellence. Такъ какъ современныя кредитныя операціи сосредоточиваются преимущественно въ банкахъ, то изученіе кредита сводится въ значительной степени къ изученію банковаго дѣла.

195. Кредитъ и банковое дѣло.

Функція банка — сдѣлать кредитъ подвижнымъ. Это достигается при помощи трехъ операцій: дисконта, депозитовъ и выпуска банковыхъ билетовъ.

1) Для погашенія выданныхъ уже обязательствъ или покрытія предстоящихъ расходовъ коммерсантъ часто нуждается въ деньгахъ или замѣняющихъ ихъ бумагахъ. Если онъ продаетъ свои товары въ кредитъ, онъ обыкновенно получаетъ взамѣнъ вексель или письменное обязательство, съ однимъ или двумя поручительствами. Если вексель признается надежнымъ, банкъ выдаетъ нашему коммерсанту наличными или какимъ-нибудь инымъ путемъ сумму, равную валютѣ векселя, т. е. его номинальной стоимости, безъ процентныхъ денегъ за время, остающееся до истеченія срока векселя. Другими словами, банкъ производитъ дисконтъ или учетъ: учесть вексель значитъ уплатить его номинальную стоимость безъ долженствующихъ еще нарости процентныхъ денегъ. Съ юридической стороны, эта операція есть не что иное, какъ продажа или обмѣнъ правъ: банкъ покупаетъ вексель или право требовать съ векселедателя уплаты долга, и продаетъ коммерсанту право на полученіе учетной суммы. Съ экономической стороны, эта операція есть заемъ, такъ какъ банкъ фактически предоставляетъ коммерсанту воспользоваться капиталомъ, равнымъ валютѣ векселя минусъ дисконтъ. Вмѣсто того, чтобы учитывать чужой вексель, нашъ коммерсантъ можетъ представить въ банкъ или свой собственный вексель, иногда за двойнымъ поручительствомъ, или какія-нибудь другія цѣнныя бумаги. Принятые такимъ образомъ векселя или бумаги фигурируютъ въ числѣ банковыхъ рессурсовъ въ качествѣ займовъ или дисконта. Они составляютъ часть актива.

2) Теперь возникаетъ вопросъ, какимъ образомъ банкъ оказываетъ свой кредитъ. Когда банкъ дисконтируетъ вексель, то вмѣсто того, чтобы платить коммерсанту деньгами, въ которыхъ тотъ,

быть можетъ, и не нуждается въ данный моментъ, онъ можетъ открыть ему кредитъ въ размѣрѣ приходящейся ему суммы. Другими словами, банкъ можетъ открыть на его имя счетъ или депозитъ, который можетъ быть полученъ обратно по чекамъ. Такой депозитъ становится долговымъ обязательствомъ банка. Такимъ образомъ, депозитныя и дисконтныя суммы фигурируютъ на противоположныхъ сторонахъ банковаго баланса.

Депозитъ можетъ возникнуть и безъ дисконта, а именно тогда, когда кто-либо вноситъ въ банкъ опредѣленную сумму денегъ или денежнаго эквивалента, получая взамѣнъ право брать въ банкѣ деньги въ размѣрѣ сдѣланнаго вклада. Съ юридической стороны депозитъ представляетъ собою продажу денегъ или денежнаго эквивалента въ обмѣнъ на право требовать соотвѣтствующую сумму. Если въ банкъ отдается на храненіе какая-либо вещь, операція эта, какъ съ юридической, такъ и съ экономической точки зрѣнія, представляетъ собою заемъ, такъ какъ вкладъ или отданная на храненіе вещь должны быть возвращены въ такомъ же видѣ, въ какомъ они были приняты банкомъ. Впрочемъ, въ послѣднемъ случаѣ, мы имѣемъ дѣло скорѣе съ товарнымъ складомъ, чѣмъ съ банкомъ.

Образованіе депозита безъ дисконта предполагаетъ денежный вкладъ. Первоначальная функція банковъ и состояла въ пріемѣ денежныхъ вкладовъ: нѣкоторыя важнѣйшія учрежденія, напримѣръ Амстердамскій банкъ, были въ началѣ не учетными, а депозитными банками. Но въ настоящее время депозиты въ формѣ банковаго кредита далеко превосходятъ по своей суммѣ наличные вклады. Въ крупныхъ городахъ Европы и Америки, гдѣ, благодаря всеобщему употребленію чековъ, различные банки становятся въ отношенія взаимной задолженности, существуютъ ликвидаціонныя конторы (clearing-houses), гдѣ банки погашаютъ свои взаимные счеты, уплачивая лишь ничѣмъ не покрываемый излишекъ. Въ 1904 г. общая сумма операцій въ 98 ликвидаціонныхъ конторахъ, имѣющихся въ Соединенныхъ Штатахъ, достигла огромной цифры въ 102.150.313.982 доллара, при чемъ болѣе половины этой суммы приходилось на одинъ только Нью-Іоркъ. Въ Нью-Іоркѣ наличная уплата составляла лишь 5,2% всѣхъ «ликвидируемыхъ» счетовъ.

3) Представляя вексель къ учету, комерсантъ предпочитаетъ иногда получить взамѣнъ деньги. Вмѣсто того, чтобы расплачиваться звонкой монетой или государственными бумагами, банкъ можетъ выпустить свои собственныя обязательства или банковые билеты. Послѣдніе вступаютъ такимъ образомъ въ обращеніе и составляютъ часть

циркулирующаго денежнаго фонда. Какъ таковые, они будутъ разсмотрѣны нами въ § 197. Здѣсь же необходимо лишь подчеркнуть, что, поскольку рѣчь идетъ о банкѣ и его должникахъ, экономическая сущность банковаго билета та же, что и депозита. Оба они представляютъ собой банковыя обязательства, такъ какъ банкъ долженъ въ концѣ концовъ уплатить по своему билету и выдать деньги въ размѣрѣ депозита; оба они предоставляютъ кредитъ должнику, пріобрѣтающему право требовать у банка уплаты опредѣленной суммы. Функція банковаго билета отличается отъ функціи депозита не по существу, а лишь по формѣ. Подобно депозитамъ, банковые билеты составляютъ долговыя обязательства банка, въ противоположность дисконтнымъ суммамъ, составляющимъ банковый активъ.

Каждый банкъ, желающій внушить къ себѣ довѣріе, долженъ располагать извѣстной суммой капитала. Капиталъ этотъ фигурируетъ въ книгахъ банка, какъ долгъ акціонерамъ, тогда какъ депозиты и банковые билеты представляютъ собою долгъ кліентамъ. Прибыль банка проистекаетъ изъ того факта, что онъ можетъ пользоваться безъ всякихъ процентовъ капиталомъ, представленнымъ въ лицѣ банковыхъ билетовъ или депозитовъ, и отдавать его въ ростъ или же помѣщать его въ какое-нибудь прибыльное предпріятіе [1]). Выгода, извлекаемая кліентомъ, состоитъ въ томъ, что онъ пользуется кредитомъ, вмѣсто того, чтобы пользоваться своимъ собственнымъ капиталомъ. Банки выполняютъ свою истинную функцію тогда, когда они предоставляютъ своимъ кліентамъ возможно большій кредитъ, соразмѣряя его съ ихъ состоятельностью. Если банки относятся недостаточно осторожно къ дисконтируемымъ векселямъ, если они принимаютъ сомнительной цѣнности бумаги, уменьшая такимъ образомъ свой дѣйствительный активъ, если они чрезмѣрно увеличиваютъ свои депозиты или неразумно расширяютъ выпускъ билетовъ, увеличивая такимъ образомъ свои долговыя обязательства,—они могутъ въ одинъ прекрасный день оказаться неспособными удовлетворить всѣ предъявленныя къ нимъ претензіи. Иногда можно поло-

---

[1]) Строго говоря, банкъ получаетъ незначительную прибыль и отъ учета, какъ таковаго. Если вексель въ 10.000 дол. учитывается по 6% за 30 дней до срока, то банкъ учтетъ 50 дол. и откроетъ кредитъ на 9.950 долларовъ. Но настоящая цѣнность 10.000 дол. больше на 24⁷/₈ цента; т. е. 9.950 дол. 24⁷/₈ цент. по 6% въ 30 дней обращаются въ 10.000 дол. Эта разница идетъ въ пользу банка.

житься на то, что банкъ добровольно учредитъ у себя соотвѣтствующій денежный фондъ въ обезпеченіе своихъ долговъ; но въ большинствѣ случаевъ, если даже и не признавать, что въ банковомъ дѣлѣ «свобода торговли есть свобода плутовства», опытъ выдвигаетъ необходимость извѣстнаго государственнаго надзора за дѣятельностью банковъ.

Въ Соединенныхъ Штатахъ есть 28 городовъ, національные банки которыхъ должны имѣть у себя запасной капиталъ въ размѣрѣ, по крайней мѣрѣ, 25% депозитовъ; въ другихъ городахъ минимумъ запасного капитала 15%. Запасной капиталъ долженъ состоять изъ «законныхъ денегъ», т. е. изъ звонкой монеты или бумагъ, обязательныхъ къ пріему во всѣхъ платежахъ. Удостовѣренія ликвидаціонныхъ конторъ и хранящійся въ государственномъ казначействѣ наличный запасъ въ 5% суммы находящихся въ обращеніи банковыхъ билетовъ также могутъ считаться частью фонда, обезпечивающаго уплату депозитовъ. Кромѣ того, половина запасного капитала въ банкахъ, расположенныхъ въ одномъ изъ указанныхъ выше 28 городовъ, или три пятыхъ запасного капитала въ другихъ банкахъ, могутъ состоять изъ наличныхъ вкладовъ въ центральныхъ банкахъ. Центральными городами считаются Нью-Іоркъ, Чикаго и Сенъ-Луи. Событія послѣднихъ нѣсколькихъ десятилѣтій показали, что именно въ этомъ пунктѣ законъ о банкахъ (National Bank Act) нуждается въ извѣстномъ усиленіи, которое могло бы обезпечить нормальное развитіе банковаго дѣла. Вопросъ о запасномъ капиталѣ въ обезпеченіе банковыхъ билетовъ будетъ разсмотрѣнъ нами въ § 197.

Въ Соединенныхъ Штатахъ, гдѣ вмѣсто одного крупнаго существуетъ множество мелкихъ банковъ, послѣдніе въ критическіе моменты выступаютъ совмѣстно и стремятся оградить интересы своихъ вкладчиковъ системой комбинированныхъ запасныхъ фондовъ—выпускомъ учетныхъ свидѣтельствъ. Но во всякомъ случаѣ въ состоятельности банка заинтересованы далеко не одни только акціонеры и непосредственные его кліенты. Современный банкъ это, такъ сказать, нервный центръ всего торгово-промышленнаго міра. Малѣйшее колебаніе его кредитоспособности сразу отзывается во всѣхъ уголкахъ современнаго общества, а крахъ его можетъ парализовать множество предпріятій, которыя находится съ нимъ въ самой отдаленной связи. Проблема о запасныхъ капиталахъ занимаетъ центральное мѣсто въ вопросѣ о кредитѣ.

196. Кредитъ и цѣны.

Съ этой точки зрѣнія надо подойти и къ вопросу о вліяніи кредита на цѣны. Нѣкоторые писатели, напр. Милль, полагали, что такъ какъ кредитъ фактически означаетъ покупательную способность, то онъ вліяетъ на цѣны точно такъ же, какъ и деньги. На биржѣ продажа хлопка или пшеницы на условіяхъ срочной доставки играютъ такую же роль въ установленіи цѣнъ, какъ и продажа на наличныя. Такая же зависимость существуетъ между расплатой золотомъ на мѣстѣ и расплатой черезъ извѣстный срокъ, т. е. путемъ кредита. Чѣмъ шире примѣненіе кредита, тѣмъ больше число закупокъ, а, значитъ, тѣмъ выше и уровень цѣнъ.

Эта теорія, согласно которой кредитъ и деньги, по существу своему, съ точки зрѣнія ихъ покупательной способности, совершенно идентичны, упускаетъ изъ виду тотъ фактъ, что въ кредитной операціи имѣетъ мѣсто только половина сдѣлки. При покупкѣ на наличныя сдѣлка заканчивается тутъ же—деньги и товаръ обмѣниваются своими мѣстами; при покупкѣ въ кредитъ товаръ переходитъ изъ однѣхъ рукъ въ другія сейчасъ же, но сдѣланный долгъ долженъ быть уплаченъ лишь въ будущемъ. Другими словами, кредитъ касается не только покупательной, но и ликвидаціонной способности, т. е. способности погасить долгъ. Это соображеніе привело нѣкоторыхъ писателей, напримѣръ Уокера, къ заключенію, что кредитъ не оказываетъ на цѣны никакого вліянія, такъ какъ образующіеся при подобной сдѣлкѣ долги въ концѣ концовъ погашаются кредитами.

Истина лежитъ по серединѣ между этими двумя позиціями. Если бы кредитныя операціи совершались строго автоматически и увѣренность въ конечной уплатѣ долга была настолько полна, что наличныя деньги никогда бы не требовались,—кредитъ могъ бы прекрасно замѣнять собою деньги, и вліяніе его на цѣны было бы совершенно такое же, какъ и вліяніе денегъ. Въ дѣйствительности, однако, такой полной увѣренности никогда не бываетъ. Въ банкахъ должно постоянно находиться извѣстное количество наличныхъ денегъ для уплаты по могущимъ быть предъявленными требованіямъ. Другими словами, долги никогда не погашаются цѣликомъ кредитами, такъ какъ, по мѣрѣ приближенія сроковъ платежей, условія рынка мѣняются. Опытные банкиры знаютъ, что существуетъ извѣстный балансъ, который всегда необходимо поддерживать. Этотъ балансъ и опредѣляетъ дѣйствительное вліяніе кредита на цѣны. Совершенно вѣрно, что кредитъ пред-

ставляетъ собою покупательную способность и такимъ образомъ стремится повысить цѣны; но его платежная способность развита не въ одинаковой степени. Въ качествѣ основы для кредитныхъ операцій въ банкѣ должно имѣться извѣстное количество звонкой монеты, играющей роль резервнаго фонда. Кредитныя операціи совершаются кредитной суммой безъ резервнаго фонда: какъ носитель покупательной способности, кредитъ дѣйствуетъ самостоятельно; какъ носитель платежной способности кредитъ долженъ быть дополненъ резервнымъ фондомъ. Деньги, идущія въ резервный фондъ, выходятъ изъ обращенія; для наличныхъ сдѣлокъ остается меньше денегъ,—другими словами, уровень цѣнъ понижается. Итакъ, кредитъ стремится повысить цѣны, резервный фондъ—понизить.

Но резервные фонды всегда значительно меньше общей суммы кредитныхъ операцій,—иначе кредитъ былъ бы безполезенъ. Поэтому, въ конечномъ счетѣ кредитъ повышаетъ цѣны до извѣстнаго уровня.

Иначе говоря, хотя количественно вліяніе кредита на цѣны иное, чѣмъ вліяніе денегъ, качественно вліяніе это одно и то же.

Причина, почему кредитъ не оказываетъ на цѣны того же вліянія, что и деньги, заключается въ томъ, что идеальная функція кредита—замѣна денегъ—практически неосуществима, такъ какъ приходится имѣть подъ руками резервный фондъ, который уже ничѣмъ нельзя замѣнить. Размѣры этого резервнаго фонда и опредѣляютъ несовершенство кредита, какъ фактора, замѣняющаго деньги, а также и степень вліянія кредита на цѣны, въ сравненіи съ вліяніемъ денегъ.

Эта же причина объясняетъ намъ, почему кредитъ не въ состояніи повысить цѣны до безконечности. Совершенно вѣрно, что усиленное пользованіе кредитомъ всегда совпадаетъ съ періодомъ повышенія цѣнъ. Но именно въ такіе періоды опытный банкиръ относится особенно заботливо къ своимъ резервнымъ фондамъ и дѣлаетъ все возможное или для увеличенія послѣднихъ, или для уменьшенія своихъ займовъ. На денежномъ рынкѣ начинаетъ чувствоваться стѣсненіе, дисконтный процентъ повышается, ростъ цѣнъ пріостанавливается. Конечно, можетъ одержать верхъ и манія спекуляціи; благоразуміе можетъ быть на время отброшено въ сторону; сумма долговыхъ обязательствъ банка и его активъ могутъ сильно разойтись. Но это поведетъ къ кризису (см. § 198); надежды, связанныя съ взвинченными цѣнностями, неизбѣжно рухнутъ, и уровень цѣнъ опять упадетъ. Въ конечномъ счетѣ цѣны должны соразмѣряться съ металлической наличностью; при данномъ количествѣ денегъ, колебанія уровня цѣнъ—поскольку рѣчь идетъ о вліяніи кредита—зави-

Денежное обращеніе въ Соединенныхъ Штатахъ съ 1860 до 1904 г. (въ долларахъ).

ГОДЫ.	Металлическія деньги, включая сюда и слитки въ казначействѣ.	Государственные и банковые билеты.	Всего денегъ.	Наличность государственнаго казначейства (метал. и бумажныя деньги, и слитки).	Количество денегъ въ обращеніи.	Населеніе.	На 1 душу населенія приходится денегъ въ обращеніи.
1860	235.000.000	207.102 477	442.102.477	6.695.225	435.407.252	31.443.321	13,85
1861	250.000.000	202.005.767	452.005.767	3.600.000	448.405.767	32.064.000	13,98
1862	25.000.000	333.452.079	358.452.079	23.754.335	334.697.744	32.704.000	10,23
1863	25.000.000	649.867.283	674.867.283	79.473.245	595.394.038	33.365.000	17,84
1864	25.000.000	680.588.067	705.588.067	35.946.589	669.641.478	34.046.000	19,67
1865	25.000.000	745.129.755	770.129.755	55.426.760	714.702.995	34.748.000	20,57
1866	25.000.000	729.327.254	754.327.254	80.839.010	673.488.244	35.469.000	18,99
1867	2.5000.000	703.200.612	728.200.612	66.208.543	661 992.069	36.211.000	18,28
1868	25.000.000	691 553.578	716.553.578	36.449.917	680.103.661	36.973.000	18,39
1869	25.000.000	690.351.180	715.351.180	50.898.289	664.452.891	37.756.000	17,60
1870	25.000.000	697.868.461	722.868.461	47.655.667	675.212.794	37.558.371	17,50
1871	25.000.000	716.812.174	741.812.174	25.923.169	715.889.005	39.555.000	18,10
1872	25.000.000	737.721.565	762.721.565	24.412.016	738.309.549	40.596.000	18,19
1873	25.000.000	749.445 610	774.445.610	22.563.801	751.881.809	41.677.000	18,04
1874	25.000.000	781.024.781	806.024.781	29.941.750	776.083.031	42.796.000	18,13
1875	25.000.000	773.273.509	798.273.509	44.171.562	754.101.947	43.951.000	17,16
1876	52.418.734	738.264.550	790.683.284	63.073.896	727.609.388	45.137.000	16,12
1877	65.837.506	697.216.341	763.053.847	40.738.964	722.314.883	46.353.000	15,58
1878	102.047.907	687.743.069	789.790.976	60.658.342	729.132 634	47.598.000	15,32
1879	357.268.178	676.372.713	1.033.640.891	215.009.098	818.631.793	48.866.000	16,75
1880	494.363 884	691.186.443	1.185.550.327	212.168.099	973.382.228	50.155.783	19,41
1881	647.868.682	701.723.691	1.349.592.373	235.354.254	1.114.238.119	51.316.000	21,71
1882	703.974.839	705.423.050	1.409.397.889	235.107.470	1.174.290.419	52.495.000	22,37
1883	769.740.048	702.754.297	1.792.494.345	242.188.649	1.230.305.696	53.693.000	22,91
1884	801.068.939	686.180.899	1.487.249.838	243.323.869	1.243 925.965	54.911.000	22,65

1885	872.175.823	665.257.727	1.537.433.550	244.864.935	1.292.568.615	56.148.000	23,02
1886	903.027.304	658.380.470	1.561.407.774	308.707.249	1.252.700.525	57.404.000	21,82
1887	1.007.513.901	625.898.804	1.633.412.705	315 873.562	1.317.539,143	58.680.000	22,45
1888	1.092.391.690	599.049.337	1.691.441.027	319.270.157	1.372.170.870	59.974.000	22,88
1889	1.100.612.434	558 059.979	1.658.672.413	278.310.764	1.380.361.649	61 289.000	22,52
1890	1.152.471.638	532.651.791	1.685.123.429	255.872.159	1.429.251.270	62.622.250	22,82
1891	1.112.956.637	564.837.407	1.677.794.044	180 353.337	1.497 440.707	63.947.000	23,42
1892	1.131.142.260	621.076.937	1.752.219.197	150.872.010	1.601.347.187	65.191.000	24,56
1893	1.066.223.357	672·585.115	1.738.808.472	142.107.227	1.596.701.245	66.456.000	24,03
1894	1.098.958.741	706.120.220	1.805.078.961	144.270.253	1.660.808.708	67.740.000	24,52
1895	1.114.899.106	704.460.451	1.819.359.557	217.391.084	1.601.968.473	69.043.000	23,20
1896	1.097.610.190	702.364.843	1.799.975.033	293.540.067	1.506.434.966	70.365.000	21,41
1897	1.213.780.289	692·216.330	1.905.996.619	265·787.100	1.640.209.519	71.704.000	22,87
1898	1.397.785.969	675.788.473	2.073.574.442	235.714.547	1.837.859.895	73.060.000	25,15
1899	1.508.543 738	681.550.167	2.190.093.905	286·022.024	1.904.071.881	74.433.000	25,58
1900	1.607.352.213	732.348.460	2.339.700.673	284.549.675	2.055.150.998	76.295.220	26.94
1901	1.734.861.774	748.206.203	2.483.067.977	307.760.015	2.175.307.962	77.754.000	27,98
1902	1.829.913.551	733.353.107	2.563.266.658	313.876.107	2.249.390.551	79.117.000	28,43
1903	1.905.116.321	779.594.666	2.684.710.987	317.018.818	2.367.692.169	80.487.000	29,42
1904	1.994.610.024	808 894.111	3.803.504.135	284.361.275	2 519.142.860	81.867.000	30,77

Примѣч. I. Расплата звонкой монетой была пріостановлена съ 1-го января 1862 г. до 1 января 1879 г. Въ теченіе большей части этого періода золото и серебро были изъяты изъ обращенія, исключая тихоокеанскаго прибрежья, гдѣ по нѣкоторымъ вычисленіямъ находилось въ обращеніи около 25.000.000 дол. Эта цифра и приводится нами во второмъ столбцѣ таблицы отъ 1862 до 1875 г. включительно

Примѣч. II. Въ 1876 г. опять вошла въ употребленіе размѣнная серебряная монета; начиная съ этого года, она входитъ въ соотвѣтствующія данныя.

Примѣч. III. Чеканка серебряныхъ долларовъ началась въ 1878 г., послѣ изданія закона 28 февраля 1878 г.

Примѣч. IV.—Расплата звонкой монетой возобновилась съ 1 января 1879 г.; золотыя и серебряныя деньги, точно также какъ золото и серебро въ слиткахъ въ госуд. казначействѣ, начиная съ этого года, включены нами въ соотв. данныя.

Примѣч. V.—Для погашенія выпущенныхъ Госуд. казначействомъ билетовъ, въ послѣднемъ хранятся на ту же сумму металлическія деньги или слитки, не включенные нами въ соотвѣтствующую графу.

Примѣч. VI.—Эта таблица представляетъ собою денежное обращеніе въ Соединенныхъ Штатахъ по отчетамъ Государственнаго казначейства къ 30 іюня каждаго года.

сятъ отъ отношенія количества денегъ, находящихся въ обращеніи, къ количеству денегъ, употребляемыхъ въ качествѣ резервныхъ фондовъ при кредитныхъ операціяхъ.

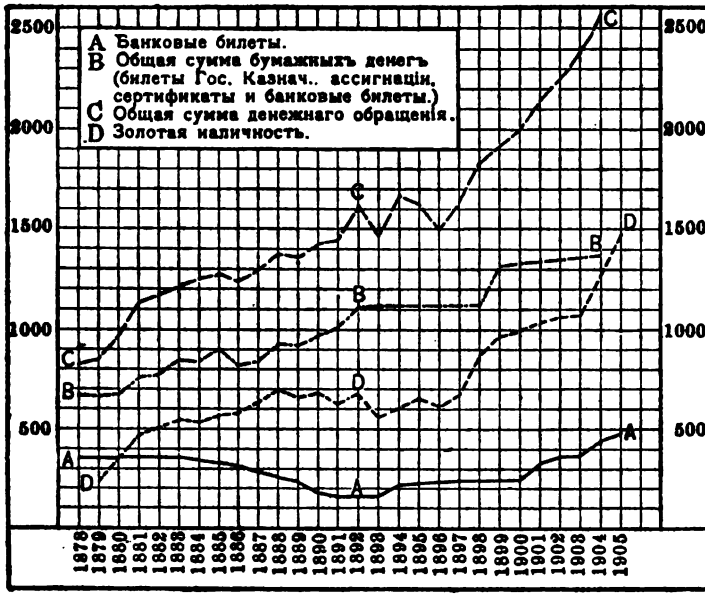
197. Кредитъ и денежное обращеніе.

Мы видѣли (§ 188), что неметаллическія деньги бываютъ трехъ родовъ: государственные кредитные билеты, декретныя деньги и частно-кредитные билеты. Можно классифицировать ихъ и иначе—какъ государственныя и банковыя деньги, при чемъ каждая изъ этихъ категорій въ свою очередь подраздѣляется на размѣнныя и неразмѣнныя деньги.

Въ Европѣ почти все бумажное обращеніе состоитъ изъ банковыхъ билетовъ; въ Соединенныхъ Штатахъ, отчасти благодаря случайности, отчасти благодаря движенію въ пользу свободной чеканки серебра въ концѣ девятнадцатаго столѣтія, отчасти, наконецъ, вслѣдствіе извѣстнаго необоснованнаго предубѣжденія публики противъ національныхъ банковъ,—болѣе трехъ четвертей циркулирующихъ денегъ—государственныя деньги. Государственныя деньги въ Соединенныхъ Штатахъ бываютъ троякаго рода: 1) казенныя ассигнаціи (greenbacks), выпускъ которыхъ начался со времени междоусобной войны; онѣ представляютъ собою законное средство расплаты по всѣмъ денежнымъ операціямъ, за исключеніемъ таможенныхъ пошлинъ и процентовъ по долгамъ; начиная съ 1879 г., онѣ могутъ обмѣниваться на звонкую монету; 2) билеты государственнаго казначейства, выпущенные подъ обезпеченіе золота въ монетѣ и слиткахъ и принимаемые только въ уплату таможенныхъ пошлинъ, налоговъ и другихъ государственныхъ повинностей; 3) билеты государственнаго казначейства, выпущенные взамѣнъ серебряныхъ долларовъ и точно также принимаемые лишь при уплатѣ государственныхъ повинностей. Какъ уже было указано выше (§ 188), билеты государственнаго казначейства 1890 г. въ настоящее время почти вышли изъ употребленія. Къ 1 іюля 1905 г. цѣнность всѣхъ государственныхъ бумагъ составляла 1.340, а банковыхъ билетовъ—498 милліоновъ долларовъ. Въ приводимой выше таблицѣ на стр. (458 и 459) читатель найдетъ сравнительныя данныя о бумажномъ обращеніи въ Соединенныхъ Штатахъ, начиная съ 1860 г., а діаграмма на стр. 461 показываетъ детали отдѣльныхъ формъ денежнаго обращенія, начиная съ 1878 г.

Держатели государственныхъ цѣнныхъ бумагъ вправѣ требовать отъ государства полной гарантіи своихъ интересовъ. Въ настоящее время обмѣнъ всѣхъ государственныхъ бумагъ Соединенныхъ Штатовъ на золото обезпеченъ закономъ. Законъ 1900 года возлагаетъ на министра финансовъ обязанность поддерживать всѣ другія формы денегъ на одномъ уровнѣ съ золотомъ; для этой цѣли предназначенъ спеціальный резервный фондъ въ 150 милліоновъ долларовъ золотомъ, дополняемый въ случаѣ нужды продажей облигацій. Съ дру-

БАНКОВЫЕ БИЛЕТЫ, БУМАЖНЫЯ ДЕНЬГИ, ЗОЛОТО И ОБЩЕЕ ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНІЕ ВЪ СОЕДИНЕННЫХЪ ШТАТАХЪ съ 1878 до 1905 г.



гой стороны, отрицательная сторона государственныхъ цѣнныхъ бумагъ — это отсутствіе въ нихъ извѣстной гибкости, отсутствіе автоматической приспособляемости къ постоянно мѣняющимся потребностямъ промышленнаго общества. Именно въ цѣляхъ достиженія этой гибкости и прибѣгаютъ обыкновенно къ банковымъ бумагамъ.

Банковыя бумаги, какъ мы видѣли выше, бываютъ двухъ родовъ: депозиты (чеки) и банковые билеты. Первые играютъ болѣе важную роль. Въ Соединенныхъ Штатахъ общая сумма депозитовъ въ на-

ціональныхъ банкахъ въ десять разъ больше цѣнности банковыхъ билетовъ. Въ крупныхъ городахъ банки нерѣдко вовсе не выпускаютъ билетовъ. Но чеки обыкновенно предъявляются къ уплатѣ весьма скоро послѣ ихъ выдачи. Хотя въ области мелкихъ торговыхъ операцій чеки теперь весьма распространены въ Америкѣ, банковые билеты представляютъ, очевидно, болѣе удобное средство обычнаго денежнаго обращенія, особенно при уплатѣ небольшихъ суммъ.

Такъ какъ, поэтому, въ большинствѣ странъ банковымъ билетамъ отдается предпочтеніе передъ государственными бумагами, то вопросъ объ урегулированіи выпуска банковыхъ билетовъ, естественно, привлекаетъ къ себѣ много вниманія. По этому вопросу существуютъ двѣ теоріи. Сторонники первой теоріи утверждаютъ, что при металлическомъ обращеніи вся звонкая монета не можетъ быть вывезена, ибо по мѣрѣ вывоза звонкой монеты цѣны падаютъ, вывозъ увеличивается и опять начинается притокъ денегъ,—между тѣмъ какъ выпускъ банковыхъ билетовъ можетъ вытѣснить звонкую монету, такъ какъ общее количество денегъ—звонкой монеты и банковыхъ билетовъ—будетъ теперь во всякомъ случаѣ не меньше прежняго. Банки могутъ выпустить въ обращеніе столько билетовъ, что цѣнность ихъ далеко превыситъ цѣнность вытѣсненныхъ ими металлическихъ денегъ, такъ что скоро возникнетъ премія на золото. Итакъ, чтобы воспрепятствовать чрезмѣрному выпуску банковыхъ билетовъ и обезпечить ихъ размѣнъ, слѣдуетъ принять извѣстныя регулирующія правила.

Слабая сторона этой теоріи состоитъ, главнымъ образомъ, въ упусканіи изъ виду того, что банковые депозиты дѣйствуютъ совершенно такимъ же образомъ, какъ и банковые билеты. Защитники второй теоріи указываютъ на то, что если бы банки могли вліять на цѣны и на наличность звонкой монеты путемъ выпуска банковыхъ билетовъ, то того же самаго они могли бы достигнуть и путемъ расширенія своихъ депозитовъ. Поэтому, ограниченіе выпуска банковыхъ билетовъ явилось бы по существу безплоднымъ. Приверженцы этой теоріи отрицаютъ возможность переполненія рынка этими бумагами, такъ какъ и банковые билеты и депозиты выпускаются для удовлетворенія дѣйствительнаго спроса. Пока банковые билеты могутъ быть обмѣниваемы на звонкую монету, избытокъ ихъ невозможенъ, такъ какъ если бы было выпущено слишкомъ много банковыхъ билетовъ, т. е. больше того, сколько необходимо для удовлетворенія дѣйствительнаго спроса, то билеты автоматически вернулись бы въ банки.

Отсюда видно, что пока банки придерживаются разумной политики, всякое регулированіе ихъ дѣятельности становится излишнимъ.

Здѣсь, какъ и въ первомъ случаѣ, истина лежитъ по серединѣ. Указанная теорія совершенно правильна, поскольку она подчеркиваетъ аналогію между банковыми билетами и депозитами и констатируетъ, что выпускъ банковыхъ билетовъ не можетъ увеличить общую сумму денегъ на сколько-нибудь продолжительное время. Но она упускаетъ изъ виду, что при возвращеніи въ банки выпущенныхъ ими билетовъ за нихъ приходится платить звонкой монетой; такимъ образомъ, хотя размѣры денежнаго обращенія могутъ остаться тѣ же, но пропорціи отдѣльныхъ его частей могутъ измѣниться. Излишніе билеты, правда, возвращаются обратно въ банкъ; но именно это обстоятельство можетъ повести къ истощенію металлическаго фонда и подвергнуть опасности весь выпускъ. Для состоятельности банка уменьшеніе запаснаго капитала можетъ оказаться столь же опаснымъ, какъ и ростъ его долговыхъ обязательствъ.

Въ виду этого во всѣхъ государствахъ установлены извѣстныя ограниченія выпуска банковыхъ бумагъ. Эти ограниченія бываютъ четырехъ родовъ: максимальный выпускъ бумагъ, опредѣленный резервный фондъ, обезпеченіе государственными облигаціями и устройство особаго фонда для гарантіи выпускаемыхъ банкомъ бумагъ.

1) Прекрасный примѣръ перваго метода ограниченій мы находимъ во Франціи. Единственное ограниченіе для французскаго банка— это установленіе максимальнаго выпуска билетовъ: въ 1900 г. этотъ максимумъ опредѣленъ въ пять тысячъ милліоновъ франковъ. Но этотъ методъ не выдерживаетъ критики, такъ какъ онъ ограничиваетъ то, что́ должно остаться свободнымъ, и оставляетъ свободнымъ то, что́ должно быть ограничено. Пока вмѣстѣ съ выпускомъ банковыхъ билетовъ увеличивается и резервный фондъ, нѣтъ никакого основанія устанавливать абсолютный максимумъ.

2) Второй способъ—это установленіе размѣровъ резервнаго фонда, на основѣ постояннаго или измѣняющагося процентнаго отношенія къ суммѣ выпускаемыхъ банковыхъ билетовъ. Типичнымъ образцомъ перваго рода являются швейцарскіе банки и Нидерландскій Банкъ, гдѣ металлическій резервный фондъ опредѣленъ въ 40%. Въ Нидерландскомъ Банкѣ этотъ фондъ распространяется какъ на банковые билеты, такъ и на депозиты. Примѣръ второго рода (измѣняющееся процентное отношеніе) можно видѣть въ Великобританіи и Германіи. Согласно закону Пиля 1844 г., выпускъ билетовъ Англійскимъ Банкомъ (безъ соотвѣтствующаго резервнаго металлическаго

фонда) ограниченъ четырнадцатью милліонами фунтовъ стерлинговъ. При выпускѣ новыхъ билетовъ сверхъ этого количества, банкъ обязанъ откладывать въ резервный фондъ соотвѣтствующую сумму звонкой монетой. Однако, дѣйствіе этого закона нѣсколько разъ пріостанавливалось во время крупныхъ кризисовъ. Такъ какъ другіе банки въ Англіи и Валлисѣ оставляютъ неиспользованнымъ или теряютъ свое право на выпускъ билетовъ, то двѣ трети обращающихся въ Англія банковыхъ билетовъ, безъ соотвѣтствующаго резервнаго фонда, приходятся на долю Англійскаго Банка (Bank of England). Въ результатѣ выпускъ бумагъ Англійскимъ Банкомъ, безъ соотвѣтствующаго резервнаго фонда, поднялся до 18.450.000 фунтовъ стерлинговъ. Выпускъ бумагъ мѣстными банками въ настоящее время не достигаетъ и трехъ милліоновъ фунтовъ стерлинговъ, тогда какъ выпускъ бумагъ Англійскимъ Банкомъ составляетъ около пятидесяти милліоновъ фунтовъ. Въ германскихъ банкахъ количество выпускаемыхъ безъ соотвѣтствующаго резервнаго фонда бумагъ было опредѣлено въ 1875 г. въ 385.000.000 марокъ, на условіяхъ аналогичныхъ англійскимъ, но со слѣдующей разницей: a) при выпускѣ билетовъ сверхъ этой нормы одна треть резервнаго фонда должна состоять изъ звонкой монеты, а двѣ трети—изъ векселей; и b) новые билеты, сверхъ нормы, могутъ быть выпущены и безъ соотвѣтствующаго резервнаго фонда, но въ такомъ случаѣ они оплачиваются пятипроцентнымъ налогомъ. Такимъ образомъ, германское банковое законодательство характеризуется извѣстной эластичностью, гибкостью, которой недостаетъ англійскому законодательству. Выпускъ бумагъ Имперскимъ Банкомъ былъ первоначально опредѣленъ въ двѣсти пятьдесятъ милліоновъ. Такъ какъ другіе банки не пользовались своимъ правомъ выпуска бумагъ, то цѣнность выпущенныхъ Имперскимъ Банкомъ, безъ соотвѣтствующаго резервнаго фонда, бумагъ постоянно возрастала и въ 1905 г. достигла 450.000.000 марокъ.

3) Система обезпеченія государственными облигаціями практикуется въ Соединенныхъ Штатахъ. Согласно закону о національныхъ банкахъ 1863 г., составляющему по существу своему продолженіе нью-іоркскаго закона 1838 г. (New York Free Banking Law), національные банки, фактически пріобрѣвшіе, благодаря существованію десятипроцентнаго налога на билеты другихъ банковъ, исключительное право на выпускъ билетовъ, обязуются вносить въ казначейство государственныя облигаціи въ размѣрѣ цѣнности выпускаемыхъ ими билетовъ. Первоначально рядомъ съ государственными облигаціями при-

нимались и закладныя на недвижимое имущество. Взамѣнъ этого національные банки (съ 1900 г.) получаютъ право выпускать билеты на сумму, равную нарицательной стоимости государственныхъ облигацій, но не превышающую ни ихъ рыночной цѣнности, ни наличнаго капитала банка. Кромѣ того, съ 1874 г. каждый банкъ долженъ держать въ государственномъ казначействѣ, въ качествѣ фонда погашенія, сумму, равную пяти процентамъ своего обращенія и уплачивать налогъ въ $^1/_2$% съ текущихъ выпусковъ. Эта система дѣлаетъ банковые билеты вполнѣ надежными, но она лишена достаточной гибкости и, пожалуй, не обезпечиваетъ непосредственнаго обмѣна билетовъ на звонкую монету. Лучшимъ способомъ устранить этотъ недостатокъ было бы изданіе закона, вродѣ дѣйствовавшаго въ Новой Англіи съ 1819 до 1866 г., согласно которому каждый банкъ платитъ только по своимъ билетамъ. Билеты національныхъ банковъ представляютъ собою, въ дѣйствительности, бумажныя деньги, выпущенныя правительствомъ при посредствѣ банковъ.

4) Устройство особаго фонда обезпеченія практикуется въ Канадѣ, а раньше практиковалось и въ нѣкоторыхъ частяхъ Соединенныхъ Штатовъ. Эта система возникла въ Нью-Іоркѣ въ 1829 г. Каждый банкъ вноситъ въ общій фондъ извѣстный процентъ своего капитала (въ Канадѣ 5%) для погашенія билетовъ несостоятельныхъ банковъ. Это — нѣчто вродѣ взаимнаго страхованія, стремящагося обезпечить надежность банковыхъ бумагъ, не ограничивая гибкости денежнаго обращенія и не связывая банковаго капитала. Въ Нью-Іоркѣ трехпроцентный фондъ служилъ до 1842 г. обезпеченіемъ какъ для депозитовъ, такъ и для банковыхъ билетовъ, и поэтому оказался несостоятельнымъ. Въ прилагаемой ниже таблицѣ приведены статистическія данныя, иллюстрирующія отношеніе резервныхъ фондовъ къ билетамъ и депозитамъ въ главныхъ банкахъ всего міра. См. таблицу (на слѣд. страницѣ).

Въ Соединенныхъ Штатахъ вопросъ о выпускѣ банковыхъ билетовъ имѣетъ второстепенное значеніе. Исторія обмѣна распадается на четыре стадіи: непосредственный обмѣнъ, употребленіе товаровъ въ роли денегъ, бумажное обращеніе (государственныя бумаги и банковые билеты) и банковые кредиты въ формѣ депозитовъ. Въ американскихъ промышленныхъ центрахъ наибольшее распространеніе имѣетъ четвертый методъ; мы уже видѣли что государственныя бумаги составляютъ свыше $^3/_4$ всѣхъ находящихся въ обращеніи бумажныхъ денегъ. Кажется вѣроятнымъ, что законное требованіе большей эластичности будетъ удовлетворено не радикальнымъ измѣ-

Состояніе важнѣйшихъ банковъ къ 30 іюня 1904 г. (въ милліонахъ дол.).

	Капиталъ.	Золото.	Серебро.	Итого звонкой монеты.	Обращеніе.	Депозиты.	Депозиты Гос. Казначейства.	Займы.
Англійскій Банкъ	70,8	170,5	—	170,5	139,3	242,5	43,5	175,1
Другіе англійскіе банки . .	280,1	—	—	752,4	3,0	2.974,2	—	1.972,6
Шотландскіе банки	45,3	—	—	28,7	36,2	505,1	—	341,2
Германскій Имперскій Банкъ	28,9	—	—	209,9	356,5	130,2	—	267,3
Другіе германскіе банки . .	15,8	—	—	14,2	32,3	20,9	—	43,5
Французскій Банкъ	35,2	535,9	218,6	754,5	832,4	132,0	64,1	246,9
Государственный банкъ (Россія)	28,3	429,0	43,2	472,2	347,5	70,3	158,0	203,8
Австро-Венгерскій банкъ. .	41,9	229,6	62,8	292,4	335,6	31,3	0,6	142,0
Банки Канады	79,5	—	—	16,2	60,2	475,3	—	508,7
Банки Австралазіи	94,1	—	—	143,7	23,5	609,3	—	591,5
Банки Центральн. и Юж. Америки	128,6	—	—	143,0	29,2	373,0	—	342,2
Соединенные Штаты.								
Національные банки . . .	767,4	111,3	20,7	132,1	449,2	3.422,0	103,0	3.621,8
Банки въ отд. штатахъ . .	625,1	29,7	10,6	40,3	—	6.688.0	—	4.360,2

неніемъ въ системѣ выпуска банковыхъ билетовъ, а улучшеніемъ методовъ дисконта и установленіемъ системы, при которой банки могли бы пополнять свой кредитъ государственнымъ кредитомъ. Такъ, напримѣръ, законъ Пэна-Алдриха 1903 г. разрѣшаетъ министру финансовъ принимать отъ банковъ, въ видѣ обезпеченія депозитовъ ихъ резервные фонды—государственныя бумаги и тщательно избранныя мѣстныя и желѣзнодорожныя облигаціи.

Гибкость и эластичность особенно необходимы въ періоды кризисовъ; и именно въ такіе моменты государственная помощь можетъ оказаться весьма полезной. Характерно, что въ странѣ, гдѣ недовѣріе къ государственному вмѣшательству приняло характеръ національной традиціи, государство призвано играть все возрастающую роль въ дѣлѣ удовлетворенія нуждъ денежнаго обращенія. Государственныя бумаги представляютъ надлежащую гарантію нашихъ интересовъ, банковые депозиты даютъ намъ кредитъ, а болѣе тѣсное

взаимодѣйствіе между банками и государствомъ можетъ обезпечить и бо́льшую эластичность кредита [1]).

198. Кредитъ и кризисы.

Часто можно встрѣтить раздѣленіе кризисовъ на финансовые и торговые или промышленные. Но такъ какъ банкъ составляетъ нервный центръ современной торгово-промышленной жизни, то всякій кризисъ есть финансовый кризисъ. Указанное раздѣленіе основано на томъ, что въ однихъ случаяхъ вниманіе обращается на непосредственный поводъ кризиса — плохую банковую политику, ненормальное денежное обращеніе или биржевую спекуляцію,—тогда какъ въ другихъ случаяхъ обращается вниманіе на болѣе глубокія причины, коренящіяся въ общихъ условіяхъ торгово-промышленной жизни.

Кризисы—по существу, новыя явленія. Они представляютъ собою продуктъ новой системы промышленности, основанной на капиталѣ и кредитѣ. Спорадическіе примѣры кризисовъ можно найти и въ минувшихъ вѣкахъ; но регулярнымъ явленіемъ кризисы сдѣлались лишь съ тѣхъ поръ, какъ восторжествовала фабричная система. Въ теченіе девятнадцатаго столѣтія міровые кризисы переходятъ изъ одной страны въ другую и повторяются съ извѣстной періодичностью. Важнѣйшіе кризисы имѣли мѣсто въ 1825, 1836 — 1839, 1847, 1857, 1873, 1884, 1890, 1893 и 1900 гг.

Внѣшній видъ кризиса достаточно общеизвѣстенъ. Современная торгово-промышленная жизнь характеризуется извѣстнымъ ритмическимъ движеніемъ. Въ извѣстный періодъ дѣла идутъ прекрасно, цѣны повышаются, возникаютъ всевозможнаго рода предпріятія, кредитныя операціи расширяются, всюду царитъ оживленіе и расцвѣтъ. Когда волна подъема достигаетъ высшаго своего уровня, случается нѣчто, нарушающее общее довѣріе. Иногда достаточно простой случайности или голаго слуха. Какой-нибудь банкъ находитъ, что его кредитныя операціи слишкомъ широки или что имѣющіяся у него обезпеченія по займамъ недостаточны. И вотъ, когда волна все еще идетъ на прибыль и когда каждый день приноситъ съ собою новыя требованія денегъ и кредита, банкъ вдругъ отказывается удовлетворить этимъ запросамъ. Этотъ отказъ усиливаетъ чувство неувѣренности; достаточно какой-нибудь крупной фирмѣ отказаться отъ выполненія

[1]) Опасность отъ непосредственнаго вмѣшательства государства въ дѣла денежнаго рынка особенно сказалась во время кризиса 1873 г. Высказанная нами мысль предполагаетъ непосредственную иниціативу со стороны банковъ, поддержанную, однако, силами и кредитомъ государства.

своихъ обязательствъ,—и крахъ готовъ. Воцаряется всеобщая паника; всѣ финансовыя учрежденія стремятся поскорѣе реализовать свои долги; кредиторы требуютъ уплаты слѣдуемыхъ имъ суммъ, а должники сбываютъ свои бумаги иногда за безцѣнокъ. Цѣны рѣзко падаютъ, крахъ слѣдуетъ за крахомъ, паника достигаетъ своего апогея, неся съ собою убытки и горе во всѣ уголки современнаго строя. Вслѣдъ за этимъ начинается періодъ болѣе или менѣе продолжительнаго застоя; цѣны стоятъ на низкомъ уровнѣ, дѣла идутъ плохо, въ промышленности царитъ хроническая безработица и низкая заработная плата. Затѣмъ волна промышленнаго расцвѣта поднимается опять, и весь процессъ повторяется вновь.

Въ зависимости отъ точки зрѣнія, съ какой разсматривается данный вопросъ, кризисы обыкновенно объясняются перепроизводствомъ или же недостаточнымъ потребленіемъ (underconsumption). Теорія перепроизводства видитъ причину кризисовъ не въ чрезмѣрномъ изобиліи товаровъ, такъ какъ это значило бы признать явный абсурдъ, а именно, что богатства можетъ быть слишкомъ много; теорія перепроизводства утверждаетъ лишь, что товаровъ имѣется больше того, сколько можетъ быть продано по прибыльной цѣнѣ. Замѣчается ли перепроизводство лишь въ одной какой-нибудь области—перепроизводство относительное, — или же оно распространяется на всѣ отрасли промышленности и превращается въ общее перепроизводство,—это несущественно. Чтобы избавиться отъ кризисовъ, надо ограничить производство въ одной или во всѣхъ областяхъ промышленности. Съ другой стороны, теорія недостаточнаго потребленія подчеркиваетъ то обстоятельство, что платежныя силы потребителя не соотвѣтствуютъ размѣрамъ производства. Если бы потребитель меньше сберегалъ и больше тратилъ, кризисъ могъ бы быть устраненъ.

Истинная причина кризисовъ нѣсколько иная. Мы видѣли (§ 117), что цѣнность бумагъ всякаго предпріятія представляетъ собою капитализацію ожидаемыхъ отъ предпріятія доходовъ. Фабричная система покоится на массовомъ производствѣ не на заказъ для даннаго рынка, а на неопредѣленный рынокъ. Хотя современные сталелитейные заводы исполняютъ лишь опредѣленные заказы, тѣмъ не менѣе остается вѣрнымъ, что постоянно возникаютъ все новыя и новыя промышленныя предпріятія, разсчитанныя на полученіе заказовъ въ будущемъ. Расцвѣтъ въ какой-нибудь отрасли можетъ быть вызванъ крупными заказами, напримѣръ, въ случаѣ новыхъ морскихъ вооруженій, въ случаѣ войны или же вообще при крупномъ увеличеніи спроса. Цѣны въ этой отрасли повышаются, производство увели-

чивается, движеніе распространяется на другія отрасли, и новыя предпріятія черпаютъ свои денежныя средства изъ займовъ, получаемыхъ въ банкахъ, или изъ продажи акцій по оцѣнкѣ, пропорціональной ожидаемой доходности предпріятія. Психологическій характеръ этихъ кредитныхъ операцій таковъ, что капитализація, какъ мы видѣли, неизбѣжно преувеличивается. Дѣйствительная доходность предпріятія не соотвѣтствуетъ размѣру вложеннаго капитала. Становится необходимымъ понизить капитализацію до уровня ея дѣйствительной рыночной цѣнности и на основѣ дѣйствительной доходности. Этотъ процессъ переоцѣнки цѣнностей неизбѣжно влечетъ за собою убытки; но переоцѣнка необходима. Если сознаніе этой необходимости является внезапно, — наступаетъ кризисъ или паника; если же капиталистъ приходитъ къ этому сознанію постепенно, онъ старается ликвидировать свое предпріятіе. И въ томъ и въ другомъ случаѣ наступаетъ періодъ застоя, который продолжается до тѣхъ поръ, пока не завершится полная переоцѣнка цѣнностей на основѣ дѣйствительной доходности предпріятія.

Итакъ, ростъ производства самъ по себѣ не вызываетъ кризиса. Рѣшающимъ факторомъ является здѣсь не производство, а капитализація. Кризисъ 1837 г. былъ вызванъ перекапитализаціей земельныхъ цѣнностей, а массовая ликвидація предпріятій въ 1903 г.—перекапитализаціей цѣнностей трёстовъ. Ни въ томъ, ни въ другомъ случаѣ роста производства не было. Конечно, перекапитализація можетъ иногда сопровождаться перепроизводствомъ; но рѣшающимъ является въ данномъ случаѣ несоотвѣтствіе между размѣрами затраченнаго капитала и доходностью предпріятія. Въ этомъ смыслѣ можно сказать, что всѣ кризисы и застои тѣснѣйшимъ образомъ связаны съ условіями кредита.

Поскольку современныя торгово-промышленныя предпріятія основаны на кредитѣ, совершенно очевидно, что даже идеальная постановка банковаго дѣла и денежнаго обращенія сама по себѣ не въ состояніи устранить кризисы. Она можетъ нѣсколько смягчить зло, сообщая промышленности извѣстную эластичность и гарантируя ее отъ внезапныхъ потрясеній; но переоцѣнка цѣнностей въ конечномъ счетѣ неизбѣжна. Нѣсколько бо́льшія надежды можно возлагать на новыя тенденціи, проявляющіяся въ организаціи экономической жизни. Вмѣстѣ съ расширеніямъ промышленныхъ предпріятій и консолидированіемъ промышленности начинаютъ примѣняться болѣе справедливые и лучше регулируемые методы помѣщенія капиталовъ. Съ каждымъ десятилѣтіемъ кризисы становятся замѣтно менѣе

жестокими. Подобно нѣкоторымъ другимъ экономическимъ бѣдствіямъ девятнадцатаго вѣка, разсмотрѣннымъ нами въ предыдущей книгѣ, финансовые кризисы, повидимому, присущи главнымъ образомъ дѣтскому періоду фабричной системы. Здѣсь, какъ и всюду, задача будущаго состоитъ въ томъ, чтобы сохранить преимущества здоровой конкуренціи и устранить всѣ ея темныя стороны. Не подлежитъ сомнѣнію, что ритмическая смѣна подъема и упадка будетъ и впредь случаться въ промышленности, какъ и во всякой другой области. Но по мѣрѣ распространенія правильныхъ принциповъ кредитныхъ операцій, по мѣрѣ того, какъ среди финансистовъ усилится сознаніе отвѣтственности передъ ихъ кліентами или соучастниками; по мѣрѣ упроченія спроса со стороны рабочихъ-потребителей, и что важнѣе всего — по мѣрѣ того, какъ контроль надъ производствомъ, благодаря возникновенію новыхъ формъ торгово-промышленныхъ предпріятій, будетъ становиться все болѣе удовлетворительнымъ,—мы вправѣ ожидать болѣе вѣрной оцѣнки предпріятій на основѣ ихъ дѣйствительной доходности и болѣе полнаго согласованія настоящаго съ будущимъ. Когда эта ступень будетъ достигнута, изъ кредита будутъ вытравлены его опасныя черты, и онъ предстанетъ передъ нами въ своемъ истинномъ свѣтѣ, какъ благодѣяніе прочнаго экономическаго прогресса.

ГЛАВА XXX.

Международная торговля.

199. Литература.

J. E. Cairnes, Principles (1874), ч. 3-я; C. F. Bastable, Theory of International Trade (4-е изд. 1903 г.); G. Clare, The ABC of the Foreign Exchanges (1893); A. W. Margraff, International Exchange, a Practical Work on the Foreign Banking Department and its Administration by American Bankers (1903); G. J. Goschen, Theory of the Foreign Exchanges (7-е изд. 1866 г.); F. Y. Edgeworth, Theory of International Values (Econ. Journ., IV, 1893); F. Walker, Increasing and Diminishing Costs in International Trade (Yale Rev., XII, 1904); R. Giffen, The Use of Export and Import Statistics, въ его Inquiries (1904), гл. IX; T. Bacon, American International Indebtedness (Yale Rev., IX, 1900); H. Fawcett, Free Trade and Protection (3-е изд. 1879 г.); F. W. Taussig, Tariff History of the United States (1892), и State Papers and Speeches on the Tariff (1892); E. Stanwood, American Tariff Controversies in the Nineteenth Century (2 т., 1903 г.); W. J. Ashley, Tariff Problem (2-е изд., 1904 г.).

200. Основа международной торговли.

Долгое время предполагалось, что отличіе международной торговли отъ внутренней заключается въ томъ, что международная торговля подчинена закону сравнительной стоимости и зависитъ отъ существованія неконкурирующихъ промышленныхъ группъ. Теперь мы знаемъ, что законъ сравнительной стоимости лежитъ въ основѣ всякаго обмѣна (§ 95), и что неконкурирующія промышленныя группы встрѣчаются и въ области внутренней торговли (§ 178). Торговля происходитъ какъ между націями, такъ и между индивидами, и доставляемыя ею выгоды не абсолютны, а относительны. Страна А можетъ производить извѣстную группу товаровъ дешевле, чѣмъ В, и тѣмъ не менѣе считать для себя выгоднымъ ввозить эти товары, такъ какъ есть другіе товары, которые А можетъ производить еще дешевле. Для А можетъ оказаться выгоднымъ вывозить вторую группу товаровъ и ввозить первую. Вся совокупность экономическихъ доктринъ, выработанныхъ Рикардо, Миллемъ и Кэрнсомъ и стремящихся доказать, что международная торговля покоится на уравненіи взаимнаго спроса и сравнительной стоимости, не имѣетъ непосредственнаго примѣненія къ международной торговлѣ и потому не нуждается въ особомъ разсмотрѣніи.

Обмѣнъ между націями и обмѣнъ между индивидами отличаются другъ отъ друга лишь въ одномъ пунктѣ, хотя и весьма важномъ. Въ обоихъ случаяхъ цѣлью ставится полученіе извѣстнаго излишка. Индивидъ старается получить этотъ излишекъ въ формѣ денегъ, ибо чѣмъ больше у него денегъ, тѣмъ онъ богаче. Но нація не можетъ идти такимъ путемъ. Накопленіе денегъ само по себѣ безполезно. Нація можетъ дать своимъ фондамъ только одно изъ трехъ употребленій: 1) Она можетъ хранить свои деньги у себя. Въ наше время это, однако, не дѣлается: незачѣмъ накоплять деньги, когда можно пользоваться дешевымъ общественнымъ кредитомъ; кромѣ того, металлическій запасъ полезенъ лишь тогда, когда онъ не превышаетъ извѣстнаго, относительно невысокаго предѣла; переходя за этотъ предѣлъ, онъ становится безполезнымъ или даже вреднымъ, какъ для цѣлей обращенія, такъ и для регулированія банковыхъ операцій. 2) Деньги могутъ затрачиваться. Если онѣ затрачиваются за границей, сдѣланныя покупки войдутъ въ составъ ввоза; если онѣ затрачиваются на мѣстѣ, онѣ уменьшаютъ количество благъ, которое идетъ на вывозъ. Въ одномъ случаѣ ввозъ увеличивается, въ другомъ—уменьшается вывозъ. 3) Деньги могутъ быть пущены въ обращеніе. Въ

такомъ случаѣ уровень отечественныхъ цѣнъ неизбѣжно повысится, вывозъ пріостановится, а ввозъ увеличится, пока не начнется отливъ денегъ за границу и опять не возстановится международный уровень цѣнъ.

Отсюда видно, что уменьшеніе вывоза покупается, въ концѣ концовъ, на счетъ уменьшенія ввоза, и наоборотъ. Это не значитъ, что въ каждый данный моментъ ввозъ и вывозъ должны быть равны. Торговый балансъ какой-либо страны по отношенію къ остальнымъ государствамъ можетъ быть таковъ, что эта страна превосходитъ всѣхъ своихъ соперниковъ по количеству ввоза или вывоза. Предположимъ, что превышеніе ввоза оказывается прибыльнымъ. Нація А можетъ продавать свои товары съ прибылью за-границей и затѣмъ возвращать себѣ эту прибыль въ формѣ добавочнаго ввоза. Обыкновенно, однако, другая нація В дѣлаетъ то же самое, такъ что при слѣдующей сдѣлкѣ получится уже превышеніе экспорта отъ А къ В. Если прибыли и въ томъ и въ другомъ случаѣ одинаковы, онѣ должны взаимно уравновѣситься. Такимъ образомъ, хотя обѣ стороны получаютъ прибыль, превышенія вывоза или ввоза не произойдетъ.

Съ другой стороны, слѣдуетъ помнить, что товары обмѣниваются не только на товары, но и на услуги. Если какая-либо страна оказываетъ другимъ странамъ цѣнныя услуги, то послѣднія должны оплачиваться, и эта оплата принимаетъ въ концѣ концовъ форму добавочнаго ввоза. Такъ, напримѣръ, въ настоящее время Англія выполняетъ, по крайней мѣрѣ, три функціи для всего остального міра: 1) Англійскій торговый флотъ настолько великъ, что значительная часть торговли между другими государствами ведется при помощи англійскихъ кораблей. Фрахты, уплачиваемые иностранцами, идутъ на увеличеніе англійскаго ввоза. 2) Англійская система страхованія организована до такой степени образцово, что значительная часть иностранныхъ кораблей и грузовъ застраховывается англійскими фирмами. Прибыль, получаемая отъ этого страхованія, также увеличиваетъ размѣры ввоза. 3) Интернаціональные долги, какъ увидимъ въ § 201, очень часто ликвидируются покупкой векселей на Лондонъ. Комиссіонныя, причитающіяся англійскимъ банкирамъ, также принимаютъ форму добавочнаго ввоза. Фрахты, страховыя преміи и комиссіонныя, взятыя вмѣстѣ, составляютъ нѣсколько сотъ милліоновъ долларовъ въ годъ. Наконецъ, не слѣдуетъ забывать, что въ настоящее время международныя сдѣлки имѣютъ своимъ предметомъ не только товары, но и цѣнныя бумаги. Если нація вложила значительный капиталъ въ иностранныя бумаги, государ-

ственныя или промышленныя, то проценты на этотъ капиталъ также возвращаются въ формѣ ввоза. Этому именно обстоятельству обязана другая часть громаднаго превышенія англійскаго ввоза.

Такъ-называемый благопріятный торговый балансъ представляетъ собою иллюзію. Трудно установить съ точностью отношеніе между ввозомъ и вывозомъ, и это вотъ почему: a) тамъ, гдѣ пограничная или прибрежная линія очень растянута, почти невозможно регистрировать всѣ ввозимые и вывозимые товары; b) тамъ, гдѣ даже все регистрируется, нѣтъ никакой гарантіи противъ контрабанды или ложной оцѣнки, и c) не установлено, слѣдуетъ ли исчислять цѣнности на мѣстѣ ввоза или вывоза, т. е. слѣдуетъ ли включать стоимость транспорта. Поэтому, и сами статистическія данныя имѣютъ сомнительную цѣнность. Но даже если бы была возможность установить совершенно точный балансъ, онъ не далъ бы намъ ничего особенно важнаго. Въ нѣкоторыхъ цвѣтущихъ странахъ, напримѣръ, Англіи, Германіи и Франціи, ввозъ значительно превышаетъ вывозъ, тогда какъ въ цѣломъ рядѣ бѣдныхъ странъ, напримѣръ, въ Перу, Сіамѣ и Санъ-Доминго, вывозъ больше ввоза. Слѣдующая таблица показываетъ отношеніе вывоза къ ввозу въ главныхъ странахъ земного шара.

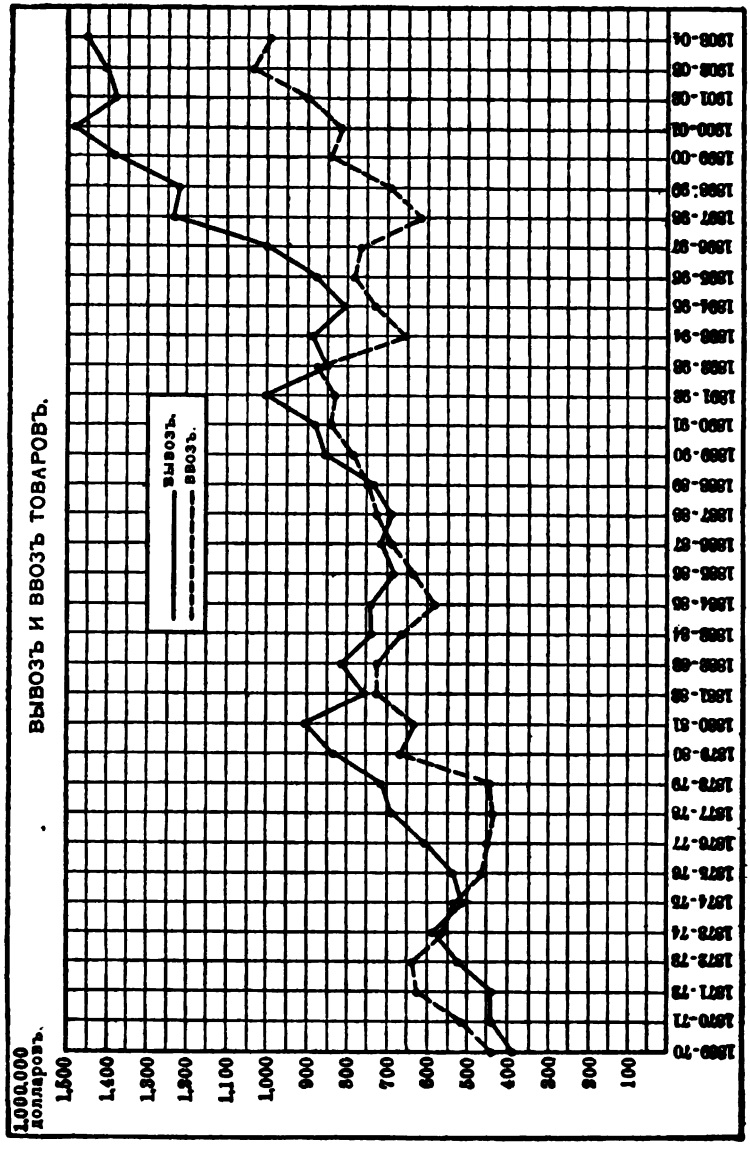
Отношеніе вывоза къ ввозу въ главныхъ странахъ (въ долларахъ).

СТРАНЫ.	Годы.	Ввозъ.	Вывозъ.	Превышеніе вывоза (+) или ввоза (—).
Великобританія	1903	2.640.564.000	1.415.179.000	— 1.225.385.000
Германія . . .	1903	1.428.640.000	1.193.483.000	— 235.157.000
Франція . . .	1903	926.632 000	820.685.000	— 105.447.000
Нидерланды .	1903	912.376.000	781.750.000	— 130.626.000
Бельгія . . .	1903	512.679.000	407.295.000	— 105.384.000
Италія	1903	359.358.000	292.867.000	— 66.491.000
Швейцарія . .	1903	230.860 000	171.485.000	— 59.375 000
Японія . . .	1903	157.935.000	142.411.000	— 15.579.000
Соед. Штаты .	1904	991.087.000	1.460.827.271	+ 469.740.271
Россія . . .	1902	308.563.000	443.016.000	+ 134.503.000
Британ. Индія	1902—3	278.054.000	409.535.000	+ 131.481.000
Бразилія . .	1903	120.747.000	180.219.000	+ 59 472.000
Египетъ . . .	1903	82.811.000	96.584.000	+ 13.733.000
Румынія . . .	1903	52.095.000	68.637.000	+ 16.542.000
Сіамъ	1902	15.782.000	21.103.000	+ 5.321.000
Ганти	1901	5.500.000	12.760.000	+ 7.260.000

Приводимая ниже таблица и слѣдующая за ней діаграмма показываютъ состояніе ввоза и вывоза въ Соединенныхъ Штатахъ за послѣднія тридцать пять лѣтъ:

Вывозъ и ввозъ товаровъ въ Соединенныхъ Штатахъ (въ доллар.).

Годы, кончающіеся 30 іюня.	Общая сумма вывоза.	Ввозъ.	Превышеніе вывоза надъ ввозомъ.	Превышеніе ввоза надъ вывозомъ.
1870	392.771.768	435.958.408	—	43.186.640
1871	442.820.178	520.223.684	—	77.403.506
1872	444.177.586	626.595.077	—	182.417.491
1873	522.479.922	642.136.210	—	119.656.288
1874	586.283.040	567.406.342	18.876.698	—
1875	513.442.711	533.005.436	—	19.562.725
1876	540.384.671	460.741.190	79.643.481	—
1877	602.475.220	451.323 136	151.152.084	—
1878	694.865.766	437.051.532	257.814.234	—
1879	710.439.441	445.777.775	264.661.666	—
1880	835.638.658	667.954.746	167.683.912	—
1881	902.377.346	642.664.628	259.712.718	—
1882	750.542.257	724.639.574	25.902.683	—
1883	823.839.402	723.180.914	100.658.488	—
1884	740.513.609	667.697.693	72.815.916	—
1885	742.189.755	577.527.329	164.662.426	—
1886	879.524.830	635.436.136	244.088 694	—
1887	716.183.211	692.319.768	23.863.443	—
1888	695.954.507	723.957.114	—	28.002.607
1889	742.401.375	745.131.652	—	2.730.277
1890	857.828.684	789.310.409	68.518.275	—
1891	884.480.810	844.916.196	39.564.614	—
1892	1.030.278.148	827.402.462	202.875.686	—
1893	847.665.194	866.400.922	—	18.735.728
1894	892.140.572	654.994.622	237.145.950	—
1895	807.538.165	731.969.965	75.568.200	—
1896	882.606.938	779.724.674	102.882.264	—
1897	1.050.993.556	764.730.412	286.263.144	—
1898	1.231.482.330	616.049.654	615.432.676	—
1899	1.227.023.302	697.148.489	529.874.813	—
1900	1.394.483.082	849.941.184	544.541.898	—
1901	1.487.755.557	822.673.016	665.082.541	—
1902	1.381.719.407	903.320.948	478.398.413	—
1903	1.420.141.679	1.025.719.257	394.422.442	—
1904	1.460.868.185	991.090.978	469.777.267	—



Изъ Report on the Foreign Commerce and Navigation of the U.S., 1905. (U.S. Dep't. of Commerce and Labor)

Наконецъ, слѣдующая таблица показываетъ отношеніе ввоза и вывоза въ различныхъ частяхъ свѣта:

Процентъ ввоза и вывоза [1]).

(Годы заканчиваются 30 іюня).

ГОДЫ:	1891	1894	1897	1900	1904
Европа:					
Ввозъ.	54.36	45.05	56.26	51.84	50.32
Вывозъ	79.68	79.56	77.39	74.60	72.42
Сѣверная Америка:					
Ввозъ.	19.32	25.49	13.85	15.30	20.06
Вывозъ.	10.92	13.42	11.89	13.45	16.08
Южная Америка:					
Ввозъ.	14.05	15.29	14.04	11.02	12.14
Вывозъ.	3.81	3.72	3.21	2.79	3.47
Азія:					
Ввозъ.	8.55	10.10	11.41	16.45	14.48
Вывозъ.	2.89	2.34	3.74	4.66	4.12
Океанія:					
Ввозъ.	3.04	3.28	3.19	4.07	2.05
Вывозъ	2.10	1.34	2.16	3.11	2.25
Африка:					
Ввозъ.	50	53	1.25	1.32	95
Вывозъ	54	55	1.61	1.39	166.

[1]) Report on the Foreign Commerce and Navigation of the U. S., 1904, Vol. II, p. 1030.

Увеличеніе ввоза и вывоза въ какой-либо странѣ можетъ означать, что данная страна приняла на себя по отношенію къ другимъ странамъ обязательства, которыя должны быть выполнены впослѣдствіи; или же, наоборотъ, оно можетъ означать и ликвидированіе другими странами прежнихъ или теперешнихъ долговъ. Точно также увеличеніе экспорта можетъ означать, что данная страна становится кредиторомъ другихъ странъ, или же, наоборотъ, оно можетъ служить мѣрой того вознагражденія, которое уплачивается другимъ странамъ за пользованіе ихъ капиталами или услугами. Самъ по себѣ такъ-называемый торговый балансъ еще ничего не доказываетъ.

Ошибочность теоріи торговаго баланса заключается въ томъ, что превышеніе вывоза надъ ввозомъ смѣшивается съ превышеніемъ производства надъ потребленіемъ. Конечно, нація, подобно индивиду, должна производить больше того, что она потребляетъ,—такъ какъ избыточный продуктъ или избыточная энергія могутъ быть превращены въ капиталъ и непрерывно увеличивать власть человѣка надъ природой. Но превышеніе производства надъ потребленіемъ совершенно отлично отъ превышенія вывоза надъ ввозомъ.

201. Методы международнаго обмѣна.

Международныя торговыя сдѣлки, подобно внутреннимъ, ведутся на деньги: онѣ разнятся между собою по величинѣ, но не по существу. Предположимъ, что купецъ А. во Франціи импортировалъ кофе, купленное у М. въ Бразиліи, тогда какъ В. во Франціи экспортировалъ на ту же сумму шелкъ купцу N. въ Бразиліи. А. можетъ отослать деньги непосредственно М., а N. можетъ отослать ихъ прямо В.; будетъ, очевидно, значительно проще, если А. и В. разсчитаются въ Парижѣ, а М. и N.—въ Ріо-де-Жанейро. И вотъ В. пишетъ ордеръ (вексель) купцу N., приказывая ему уплатить М-у, или, какъ говорятъ коммерсанты, N. выдаетъ вексель В. на М.; А. покупаетъ этотъ вексель у В. и пересылаетъ его М.; послѣдній предъявляетъ его N. къ уплатѣ и получаетъ взамѣнъ наличныя. Такимъ образомъ экспорта денегъ не происходитъ, и вся сдѣлка совершается лишь при помощи одного векселя. Такъ какъ М. и N. не всегда могутъ быстро отыскать другъ друга въ Ріо-де-Жанейро, а А. и В.—въ Парижѣ, то покупка-продажа такихъ векселей сдѣлалась функціей банкировъ и биржевыхъ маклеровъ. Кромѣ того, такъ какъ эти векселя могутъ быть передаваемы (путемъ передаточныхъ надписей) изъ однѣхъ

рукъ въ другія, то они могутъ приниматься къ уплатѣ не только въ сношеніяхъ между Франціей и Бразиліей, но и въ любомъ мѣстѣ ведущемъ торговыя сношенія съ этими странами. Этимъ объясняется такъ-называемой «трехугольный» («three-cornered») обмѣнъ, когда страна А. ввозитъ товары изъ В. и уплачиваетъ векселями на С., импортирующую товары изъ А. Наконецъ, такъ какъ въ каждой сдѣлкѣ необходимо оплатить лишь одинъ вексель, то векселя обыкновенно выдаются на ту страну, которая обладаетъ крупнѣйшими финансовыми центрами: громадное количество векселей, въ особенности въ сдѣлкахъ между мелкими странами, выдается въ настоящее время на Лондонъ въ фунтахъ стерлинговъ. Объясняется это, главнымъ образомъ, громадными размѣрами англійской торговли, устойчивостью денежнаго обращенія въ Англіи, а также и тѣмъ обстоятельствомъ, что продавецъ векселя на Лондонъ можетъ почти всегда найти покупателя на выгодныхъ условіяхъ.

Тамъ, гдѣ взаимныя долговыя обязательства двухъ странъ совершенно одинаковы, т. е. гдѣ предстоящіе платежи въ обѣихъ странахъ взаимно уравновѣшиваются,—тамъ, какъ говорятъ, размѣнъ производится альпари. Это означаетъ, что количество чистаго металла, уплачиваемаго за вексель въ одной странѣ, составляетъ точный эквивалентъ цѣнности металла, получаемаго по этому векселю въ другой странѣ. Такъ, напримѣръ, въ одномъ фунтѣ стерлинговъ содержится столько же чистаго золота, сколько въ 4 долларахъ $86^2/_3$ центахъ; поэтому, вексельный курсъ между Англіей и Соединенными Штатами равенъ 4 долларамъ $86^2/_3$ центамъ. Очевидно, что колебанія курса вызываются измѣненіями въ состояніи взаимныхъ долговыхъ обязательствъ, которыя, благодаря постоянно измѣняющимся условіямъ рынка, никогда не могутъ оставаться равными въ теченіе сколько-нибудь продолжительнаго времени. Бываютъ дни или сезоны, когда балансъ склоняется въ пользу одной страны, и тогда спросъ на векселя превышаетъ предложеніе. Въ другое время предложеніе векселей на продажу превышаетъ спросъ. Въ зависимости отъ этихъ колебаній векселя становятся дороже или дешевле, а курсъ повышается или понижается. Значеніе фразы «повышеніе или пониженіе курса» зависитъ отъ того, берется ли въ основаніе курсовыхъ отмѣтокъ отечественная или иностранная денежная единица. Такъ, въ Лондонѣ курсъ на однѣ страны отмѣчается въ пенсахъ, на другія—въ маркахъ или франкахъ. Въ Соединенныхъ Штатахъ курсъ обыкновенно отмѣчается въ долларахъ: если курсъ повышается, то это означаетъ, что покупатели векселей должны пла-

тить большее количество долларовъ, такъ какъ существуетъ большій спросъ на переводы для погашенія заграничныхъ платежей. Отклоненіе курса въ ту или въ другую сторону имѣетъ извѣстные предѣлы, за которыми становится выгоднымъ вывозить или ввозить золото для уравненія баланса. Лишь въ исключительныхъ случаяхъ, напримѣръ, при сильно стѣсненномъ денежномъ рынкѣ, когда дѣльцы готовы продавать векселя съ потерей или когда въ странѣ, гдѣ добывается золото, ощущается кратковременное затрудненіе,—вексельный курсъ можетъ подняться выше или опуститься ниже указанныхъ предѣловъ.

Когда биржевыя отмѣтки дѣлаются не на основѣ золотой валюты, отклоненія въ ту или другую сторону бываютъ таковы, что о курсѣ собственно и говорить не приходится. Если страна съ золотой валютой ведетъ торговлю со страной, гдѣ господствуетъ серебряная валюта, то курсъ измѣняется въ зависимости отъ ежедневныхъ измѣненій въ цѣнѣ золота и серебра. То же самое относится и къ странамъ съ обезцѣненнымъ бумажнымъ обращеніемъ, гдѣ повышеніе цѣны векселей встрѣчаетъ новый предѣлъ въ лицѣ преміи на золото.

Въ Соединенныхъ Штатахъ заграничные векселя носятъ названіе документальныхъ и финансовыхъ (documentary and finance bills). Документальные векселя употребляются при экспортѣ товаровъ, при чемъ плата по нимъ производится или непосредственно по предъявленіи или же по истеченіи трехъ, десяти, тридцати, шестидесяти или девяноста дней. Для удостовѣренія ихъ служатъ коносаменты, страховыя свидѣтельства, фактуры, а иногда и другіе документы, напримѣръ, консульскія свидѣтельства, удостовѣренія правительственнаго инспектора и т. п. Финансовыми векселями называются ордера, даваемые американскими банкирами ихъ европейскимъ корреспондентамъ. Обычныя причины чрезмѣрнаго предложенія «заграничныхъ векселей» суть: 1) крупный вывозъ хлопка, пшеницы и риса, въ особенности съ августа до сентября каждаго года; 2) крупныя закупки американскихъ цѣнныхъ бумагъ европейскими торговыми домами; 3) высокій процентъ въ Нью-Іоркѣ. Въ послѣднемъ случаѣ американскіе банкиры находятъ для себя выгоднымъ продавать двухъ- или трехмѣсячные векселя на Лондонъ въ фунтахъ стерлинговъ и полученныя за нихъ суммы отдавать въ заемъ на Уолъ-Стритъ [1]). Если уровень процента въ Нью-Іоркѣ равенъ шести, а учетный процентъ въ Лондонѣ равенъ тремъ, то за вычетомъ комиссіонныхъ

---

[1]) Улица въ Нью-Іоркѣ, гдѣ расположены крупнѣйшіе банки.

и англійскаго гербоваго сбора все же остается еще значительная прибыль.

Такъ какъ высота курса зависитъ отъ размѣровъ долговыхъ обязательствъ между отдѣльными странами, то все, что вліяетъ на задолженность страны, оказываетъ свое вліяніе и на курсъ. Если бы мы составляли балансъ внѣшней торговли какой-либо страны, то мы должны были бы поставить въ кредитъ не только экспортъ товаровъ, но и такія статьи, какъ фрахты, комиссіонныя, куртажъ, превышеніе страховыхъ премій надъ платежами, займы у иностранныхъ державъ, проценты по такимъ займамъ, прибыль на капиталъ, помѣщенный за границей, долговыя обязательства, выданная заграничнымъ комивояжерамъ, суммы, ввозимыя иммигрантами, продажа цѣнныхъ бумагъ, и суммы, полученныя отъ сравненія вексельныхъ курсовъ. Всѣ эти статьи вліяютъ на курсъ точно такъ же, какъ и вывозъ, т. е. онѣ стремятся уменьшить спросъ на векселя или понизить курсъ и требуютъ увеличенія ввоза для возстановленія равновѣсія. Точно также на лѣвой сторонѣ баланса, въ дебетъ, мы должны были бы помѣстить не только сумму ввоза, но покупку цѣнностей, займы иностраннымъ державамъ, проценты по внѣшнимъ займамъ, и т. д. Всѣ эти статьи стремятся увеличить спросъ на векселя и повысить курсъ.

Поэтому, ввозъ или вывозъ золота происходитъ только тогда, когда необходимо возстановить равновѣсіе въ области международной задолженности. Но, какъ это было только-что выяснено, уравненію подлежатъ не ввозъ и вызовъ, а дебетъ и кредитъ торговаго баланса каждой націи. Равновѣсіе достигается, когда дебетъ вполнѣ покрываетъ кредитъ, и оно вполнѣ совмѣстимо съ превышеніемъ ввоза или вывоза. Если только нѣтъ исключительныхъ причинъ, вызываемыхъ дефектами денежнаго обращенія, какъ это было, напримѣръ, въ Соединенныхъ Штатахъ во время агитаціи въ пользу свободной чеканки серебра, особенно въ періодъ 1894—1896 гг., то золото вывозится тогда, когда долговыя обязательства на нѣкоторое время превышаютъ дебетъ, а не непремѣнно тогда, когда ввозъ превышаетъ вывозъ. Поэтому, распредѣленіе благородныхъ металловъ между отдѣльными націями зависитъ отъ условій международной торговли въ болѣе широкомъ смыслѣ этого слова. Такимъ образомъ, мы пришли другимъ путемъ къ выводу, сдѣланному нами выше (§ 192), а именно, что въ странѣ съ нормальнымъ денежнымъ обращеніемъ количество денегъ не можетъ, въ теченіе сколько-нибудь продолжи-

тельнаго періода, быть больше или меньше того, сколько дѣйствительно требуется нуждами этой страны.

202. Ростъ свободной торговли.

Подъ свободной торговлей понимается въ настоящее время свобода международной торговли отъ препятствій въ видѣ правительственныхъ ограниченій или запрещеній. Первоначально, однако, требованіе свободы торговли относилось также и къ внутренней торговлѣ. Въ классическомъ Римѣ portoria охватывала всевозможныя пошлины на перевозимые товары. Въ средневѣковой Европѣ какъ города, такъ и провинціи были отдѣлены другъ отъ друга высокой стѣной обременительныхъ пошлинъ и всевозможныхъ запрещеній; на большихъ дорогахъ и при проходѣ суденъ требовались крупныя суммы, подобно тому, какъ и въ настоящее время путешественникъ, желающій прорѣзать владѣнія какого-нибудь среднеафриканскаго короля, долженъ платить за это крупную сумму. Ограниченіе свободы торговли коренится въ двухъ причинахъ—въ увѣренности, сохранившейся отчасти и понынѣ, что всякій иностранецъ — врагъ, и въ возможности получить легкій и обильный доходъ. По мѣрѣ того, какъ у отдѣльныхъ націй укрѣплялось сознаніе взаимныхъ выгодъ свободной безпрепятственной торговли, и по мѣрѣ открытія другихъ одинаково хорошихъ источниковъ дохода, эти пережитки первобытнаго экономическаго строя постепенно исчезали. Въ Соединенныхъ Штатахъ результаты торговаго соперничества между отдѣльными штатами, только-что завоевавшими свою независимость, были до того печальны, что новая конституція 1789 г. воспретила отдѣльнымъ штатамъ издавать какія-либо ограниченія, касающіяся обще-американской торговли. Свобода внутренней торговли въ настоящее время обезпечена во всемъ цивилизованномъ мірѣ и ограничена только необходимыми полицейскими правилами.

Но даже и въ области международныхъ отношеній свобода торговли означаетъ въ настоящее время нѣчто совершенно иное, чѣмъ въ прежнія столѣтія. Въ средніе вѣка свобода вывоза товаровъ часто предоставлялась только избраннымъ лицамъ или монопольнымъ компаніямъ или же ограничивалась извѣстной мѣстностью, напримѣръ, въ Англіи городами, служившими складочнымъ мѣстомъ товаровъ

(Staple [1]) towns). Лозунгъ «свобода торговли», раздавшійся въ Англіи въ семнадцатомъ столѣтіи, требовалъ уничтоженія привилегій, дарованныхъ монопольнымъ компаніямъ, и особыхъ льготъ, предоставленныхъ избраннымъ городамъ (§ 50). Этотъ лозунгъ поддерживался тѣми самыми людьми, которые требовали покровительства торговли— высокихъ ввозныхъ пошлинъ. Свобода торговли въ новѣйшемъ смыслѣ этого слова, т. е. свобода ввоза, есть достояніе нашего времени.

Кромѣ только-что перечисленныхъ ограниченій, свободному развитію международной торговли въ средніе вѣка препятствовали всевозможныя пошлины и запрещенія. Въ началѣ среднихъ вѣковъ послѣднія примѣнялись преимущественно къ вывозу, и даже послѣ того, какъ была достигнута «свобода торговли» въ узкомъ смыслѣ этого слова, таможенные сборы [2]) въ европейскихъ государствахъ все еще состояли въ значительной мѣрѣ изъ вывозныхъ пошлинъ. Это была свобода торговли, такъ какъ пошлины должны были уплачиваться всѣми въ равной мѣрѣ и такъ какъ по уплатѣ пошлинъ товары можно было экспортировать куда угодно. Однако, возникновеніе въ XVII вѣкѣ меркантильной системы повлекло за собою замѣтный ростъ ввозныхъ пошлинъ. Пробужденіе національнаго чувства и желаніе поощрить отечественную промышленность вызвали ограниченія ввоза иностранныхъ товаровъ, которые могли бы конкурировать съ отечественнымъ производствомъ. Покровительственная система существовала и раньше, но теперь она начала примѣняться въ національ-

[1]) Слово staple происходитъ отъ нѣмецкаго слова stapeln (складывать, нагромождать) и примѣнялось къ извѣстнымъ товарамъ, которые складывались въ огромныхъ количествахъ въ особыхъ пунктахъ (stapelhof), устроенныхъ ганзейскими городами въ Лондонѣ. Списокъ складочныхъ или главныхъ товаровъ, охватывавшій вначалѣ главнымъ образомъ шерсть, овчины, олово и кожу, постепенно разросся и въ настоящее время число этихъ товаровъ (staple articles) довольно значительно.

[2]) Термины „таможенныя“ и „тарифъ“ имѣютъ нѣсколько странное происхожденіе. Кромѣ коронныхъ земель, главнымъ источникомъ доходовъ англійскихъ королей являлись ввозныя и вывозныя пошлины. Эти доходы пріобрѣли силу обычнаго права, пока, наконецъ, парламентъ не призналъ нѣкоторыхъ повинностей, извѣстныхъ подъ названіемъ Great Customs and Little Customs. Что касается слова „тарифъ“, то вначалѣ предполагалось, что это слово происходитъ отъ острова Тарифа на Средиземномъ морѣ, недалеко отъ Гибралтарскаго пролива: этотъ проливъ находился нѣкогда въ рукахъ варваровъ-пиратовъ, взыскивавшихъ со всѣхъ проходившихъ кораблей опредѣленную контрибуцію. Въ настоящее время, однако, филологи производятъ это слово отъ араб скаго „ta'rif“, что́ значитъ опись, инвентарь.

номъ масштабѣ. Въ государствахъ, имѣвшихъ колоніи, напр. въ Португаліи, Испаніи, Нидерландахъ, Франціи и Англіи, она сдѣлалась извѣстной подъ именемъ колоніальной системы и лишь впослѣдствіи получила названіе покровительственной или меркантильной системы Система эта характеризовалась слѣдующими чертами:

1) Преміи, выдаваемыя правительствомъ за производство или экспортъ сырыхъ матеріаловъ въ колоніяхъ; 2) исключительное право метрополіи на вывозъ изъ колоній извѣстныхъ продуктовъ; 3) запрещеніе колоніямъ заниматься обрабатывающей промышленностью; 4) высокія покровительственныя или даже запретительныя ввозныя пошлины на продукты обрабатывающей промышленности; 5) исключительное право метрополіи на перевозку товаровъ изъ колоній въ метрополію. Въ области земледѣлія покровительственная система колебалась между вывозными преміями и высокими ввозными пошлинами.

Наибольшаго развитія эта система достигла въ Англіи; здѣсь же ранѣе всего началась и реакція противъ нея. Въ періодъ промышленной революціи, возникшей въ Англіи нѣсколькими десятилѣтіями раньше, чѣмъ въ другихъ мѣстахъ, Великобританія придерживалась политики строжайшаго промышленнаго покровительства. Запретительный характеръ носили не только многія ввозныя пошлины: абсолютно воспрещался экспортъ машинъ и даже плановъ машинъ. Въ сравненіи съ англійскими тарифами конца XVIII и начала XIX столѣтія даже наиболѣе сложные современные тарифы кажутся намъ верхомъ простоты. Когда Великобританія достигла, наконецъ, дѣйствительной монополіи въ крупныхъ отрасляхъ промышленности и утвердила свое господство на морѣ, она естественно сочла для себя выгоднымъ устранить прежнія ограниченія. У себя дома ей нечего было больше бояться иностранной конкуренціи; она нуждалась теперь, прежде всего, въ рынкахъ для сбыта своихъ произведеній. Кромѣ того, переходъ отъ земледѣльческаго хозяйства къ фабричной системѣ превратилъ ее изъ экспортера въ импортера пищевыхъ продуктовъ. Политика, направленная къ отмѣнѣ ввозныхъ пошлинъ на предметы обрабатывающей промышленности, не встрѣчала со стороны промышленниковъ серьезной оппозиціи. Но какъ только они попытались обезпечить себѣ дешевизну сырья и пищевыхъ продуктовъ путемъ уничтоженія сельско-хозяйственныхъ пошлинъ, они встрѣтили сильное сопротивленіе со стороны землевладѣльцевъ. Побѣда Anti-Corn-Law-League (лиги борьбы за отмѣну хлѣбныхъ законовъ) представляетъ собою окончательное торжество промышленныхъ инте-

ресовъ надъ интересами землевладѣльческими. Свобода торговли стала теперь совершившимся фактомъ.

Въ остальныхъ государствахъ Европы также восторжествовала свобода торговли; въ нѣкоторыхъ изъ нихъ она была подчинена болѣе широкому плану уничтоженія остатковъ средневѣковыхъ путъ, тяготѣвшихъ на внутренней торговлѣ и промышленности. Пробужденіе національнаго чувства, сначала въ Германіи и Италіи, а затѣмъ и въ другихъ государствахъ, повело къ тому, что въ послѣдней четверти XIX вѣка произошло не только возвращеніе къ покровительственной системѣ, но и усиленіе ея. Наконецъ, по мѣрѣ того, какъ молодыя промышленныя націи становятся болѣе зрѣлыми, Великобританія начинаетъ терять свою гордую позицію нераздѣльнаго промышленнаго господства, и въ результатѣ, въ классической родинѣ вободы торговли мы находимъ въ началѣ XX столѣтія рѣзко очерченное теченіе, требующее возвращенія къ покровительственной системѣ.

Въ Соединенныхъ Штатахъ примѣненіе покровительственной системы въ національномъ масштабѣ началось послѣ войны 1812 г., когда промышленности стала угрожать серьезная опасность. Начиная съ того времени и вплоть до настоящаго дня сѣверо-американская республика оставалась вѣрной покровительственной системѣ, за исключеніемъ только нѣсколькихъ десятилѣтій, когда у кормила правленія стоялъ непромышленный Югъ. Послѣ отмѣны рабства покровительственная политика значительно усилилась, и съ нѣкоторыми несущественными колебаніями сохранилась вплоть до настоящаго времени.

Главныя даты въ исторіи покровительственныхъ тарифовъ въ Соединенныхъ Штатахъ слѣдующія: 1789 г.—изданіе перваго тарифа съ невысокими покровительственными ставками на нѣкоторые товары и установленіе общаго пятипроцентнаго сбора со всѣхъ остальныхъ товаровъ; 1816 г.—первый общій покровительственный тарифъ, установившій пошлину въ 30 и болѣе процентовъ съ извѣстныхъ текстильныхъ товаровъ; 1824 г.—умѣренное повышеніе ставокъ; 1828 г.—обложеніе сырья болѣе высокими пошлинами; 1833—1841 гг.,—«компромиссный тарифъ» съ постепеннымъ пониженіемъ ставокъ; 1842 г.—незначительныя измѣненія, пошлины на сравнительно низкомъ уровнѣ; 1846 г.—новый тарифъ (Free Trade Tariff), фритредерскій; 1857 г.—еще большее пониженіе тарифа; 1861, 1862 и 1864 гг.—тарифы военнаго времени (War Tariffs), въ которыхъ покровительственный принципъ проведенъ не полно; 1871 г.—10%-ое

пониженіе тарифа; 1875 г.—возвращеніе къ прежнему уровню таможенныхъ ставокъ; 1883 г.—незначительныя измѣненія; 1890 г.—тарифъ Макъ-Кинлея, повысившій таможенныя ставки; 1894 г.—тарифъ Вильсона, понизившій ставки; 1897 г.—тарифъ Динглея, дѣйствующій и понынѣ, съ повышенными ставками.

Такимъ образомъ, свобода торговли, какъ міровой принципъ, весьма далека еще отъ господства. Въ дѣйствительности, тенденція послѣднихъ лѣтъ скорѣе противорѣчитъ фритредерскому движенію, чѣмъ совпадаетъ съ нимъ. Необходимо, поэтому, нѣсколько ближе разсмотрѣть аргументы въ пользу той и другой системы.

203. Аргументы въ защиту покровительственной системы.

Аргументы, приводившіеся въ защиту покровительственной системы могутъ быть разбиты на пять категорій.

1) Приверженцы теоріи «торговаго баланса» стоятъ за ограниченіе ввоза: вытекающее отсюда превышеніе вывоза должно увеличить богатство страны, такъ какъ увеличится и количество притекающихъ изъ-за границы благородныхъ металловъ. Ошибочность этой старой меркантильной теоріи очевидна. a) Прежде всего, уменьшеніе ввоза, какъ мы видѣли выше, покупается, въ концѣ концовъ, на счетъ уменьшенія вывоза; поэтому увеличить вывозъ путемъ уменьшенія ввоза невозможно. b) Во-вторыхъ, притокъ денегъ изъ-за границы зависитъ не отъ превышенія вывоза надъ ввозомъ, а отъ превышенія дебета данной страны надъ ея долговыми обязательствами. c) Въ-третьихъ, богатство заключается не въ деньгахъ, а въ томъ, что можно купить за деньги; по достиженіи извѣстнаго предѣльнаго пункта ввозъ денегъ не увеличиваетъ, а уменьшаетъ богатство. Въ общемъ, указанный аргументъ настолько неоснователенъ, что въ настоящее время онъ не поддерживается ни однимъ серьезнымъ ученымъ.

2) Аргументъ, опирающійся на значеніе отечественнаго рынка, игралъ выдающуюся роль въ борьбѣ политическихъ партій въ Соединенныхъ Штатахъ; въ нѣсколько измѣненномъ видѣ онъ лежитъ въ основѣ ученія Кэри о покровительствѣ промышленности. Согласно этому аргументу, покровительственная система такъ же благотворна для земледѣлія, какъ и для промышленности; она способствуетъ росту населенія и богатства, и, благодаря этому, создаетъ болѣе широкій рынокъ для земледѣльческихъ продуктовъ и сырого матеріала, до-

ставляемыхъ непосредственными сосѣдями. Кромѣ того, существованіе крупныхъ промышленныхъ центровъ даетъ возможность фермеру обратить вниманіе на воздѣлываніе быстро портящихся продуктовъ, перевозка которыхъ на далекое разстояніе невозможна; а это ведетъ къ болѣе интенсивному и разнообразному земледѣлію. Наконецъ, развитіе отечественнаго рынка устраняетъ крупные расходы на перевозку товаровъ въ отдаленныя страны и такимъ образомъ ведетъ къ увеличенію богатства общества въ его цѣломъ. Этотъ аргументъ въ настоящее время утерялъ свою силу, отчасти потому, что революція въ средствахъ сообщенія существенно уменьшила значеніе разстоянія какъ фактора стоимости, отчасти же потому, что добываніе земледѣльческихъ и минеральныхъ продуктовъ въ Соединенныхъ Штатахъ до такой степени уже вышло изъ рамокъ отечественнаго потребленія, что благосостояніе широкихъ слоевъ населенія самымъ тѣснымъ образомъ связано съ наличностью рынка для сбыта этого излишка. Современнаго фермера интересуетъ теперь не столько отечественный, сколько внѣшній рынокъ.

3) Нѣсколько бо́льшую роль играетъ въ послѣднее время аргументъ, ставящій во главу угла заработную плату. Люди, выдвигающіе этотъ аргументъ въ Соединенныхъ Штатахъ, приписываютъ покровительственной системѣ роль главнаго фактора въ дѣлѣ поддержанія высокой заработной платы американскихъ рабочихъ. Они полагаютъ, что если таможенныя пошлины не будутъ увеличены хотя бы настолько, чтобы компенсировать разницу между отечественной и заграничной заработной платою, то уровень первой опустится до уровня послѣдней. На это фритредеры обыкновенно отвѣчаютъ слѣдующее: a) поскольку этотъ аргументъ выдвигается предпринимателями, онъ неискрененъ, такъ какъ предпринимателя заинтересованы не въ высокой заработной платѣ, а въ высокой прибыли. b) Аргументъ покоится, очевидно, на грубой ошибкѣ, такъ какъ въ странахъ съ низкой заработной платой онъ принимаетъ прямо противоположную форму. Германія требуетъ охранительныхъ пошлинъ противъ Англіи, а Россія—противъ Германіи, на томъ основаніи, что ихъ низко оплачиваемые рабочіе нуждаются въ охранѣ, которая защитила бы ихъ отъ конкуренціи со стороны болѣе искусныхъ заграничныхъ рабочихъ. Въ однѣхъ странахъ покровительственныя пошлины требуются потому, что заработная плата высока; въ другихъ—потому, что она низка. Если аргументъ вѣренъ для Россіи, то для Америки онъ не годится, и наоборотъ.

Разсматривая этотъ аргументъ съ научной точки зрѣнія, мы дол-

жны остановиться на слѣдующихъ соображеніяхъ. Прежде всего, не слѣдуетъ забывать различія между высокой заработной платой и высокими издержками производства. При прочихъ равныхъ условіяхъ, увеличеніе заработной платы можетъ дѣйствительно повысить издержки производства; но, какъ мы уже знаемъ (§ 125), высокая заработная плата можетъ доставить и экономію. Если высокая заработная плата сопровождается увеличеніемъ производительности труда, усовершенствованіемъ машинъ и расширеніемъ естественныхъ преимуществъ, то она можетъ повести къ относительному уменьшенію издержекъ производства. Какъ разъ въ тѣхъ отрасляхъ, гдѣ существуетъ наивысшая, въ сравненіи съ заграничной, заработная плата, а именно, въ производствѣ обуви, велосипедовъ, хлопчатой бумаги и пшеницы,—американскій вывозъ достигаетъ наибольшихъ размѣровъ, доказывая такимъ образомъ, что по крайней мѣрѣ въ этихъ областяхъ высокая заработная плата нисколько не мѣшаетъ дешевизнѣ производства. Однако, хотя это соображеніе безусловно подрываетъ указанный аргументъ въ общемъ и цѣломъ, оно не въ состояніи опровергнуть того факта, что другія отрасли производства были бы не въ силахъ противостоять заграничной конкуренціи, если бы охранительныя пошлины были отмѣнены, а заработная плата осталась безъ измѣненія. Единственный выводъ, вытекающій отсюда, тотъ, что подобныя отрасли производства должны были бы исчезнуть; но изъ этого еще не слѣдуетъ, что произойдетъ уменьшеніе заработной платы и въ тѣхъ производствахъ, которыя останутся существовать или возникнутъ вновь. Паденіе заработной платы зависитъ отъ того, насколько капиталъ и трудъ, занятые въ ликвидированныхъ производствахъ, могутъ быть съ выгодой утилизированы въ остальныхъ производствахъ, старыхъ или возникшихъ вновь. Поскольку это невозможно, заработная плата дѣйствительно понизится, вслѣдствіе уменьшенія производительности труда. Но нѣтъ никакого основанія утверждать, что это должно быть невозможно во всѣхъ случаяхъ.

Отсюда видно, насколько преувеличено непосредственное вліяніе покровительственной системы на заработную плату. Уровень заработной платы зависитъ, какъ мы знаемъ (§ 175), отъ предѣльной производительности. Тамъ, гдѣ естественныя богатства имѣются въ изобиліи, заработная плата высока, независимо отъ того, существуютъ ли покровительственныя пошлины или онѣ отсутствуютъ. Разница между американской и европейской заработной платой до введенія покровительственной системы въ Соединенныхъ Штатахъ была такъ же велика, какъ и въ настоящее время. Въ дѣйствительности покрови-

тельственныя пошлины требовались тогда на томъ основаніи, что американская заработная плата высока, и никому не приходило въ голову приписывать существующую высокую заработную плату несуществующимъ покровительственнымъ пошлинамъ. Точно также и въ Англіи заработная плата была выше, чѣмъ въ Германіи, какъ въ періоды покровительства промышленности, такъ и въ періоды свободной торговли. Кромѣ того, значительная часть промышленности въ каждой странѣ (напр. желѣзныя дороги, строительное дѣло и т. п.) носитъ по необходимости мѣстный характеръ и поэтому свободна отъ вліянія заграничной конкуренціи. Ясно, что заработная плата въ такихъ областяхъ промышленности не связана непосредственно съ той или иной политикой въ области внѣшней торговли. Вліяніе послѣдней на высоту заработной платы можетъ сказаться лишь постольку, поскольку покровительственная система вліяетъ на накопленіе капитала и улучшеніе качествъ труда, иначе говоря, поскольку эта система оказываетъ вліяніе на измѣненіе предѣльной производительности труда вообще. Но это вліяніе можетъ обнаружиться лишь тогда, когда охраняемыя производства дѣйствительно примѣняютъ трудъ и капиталъ самымъ выгоднымъ образомъ. Но въ этой формѣ указанный аргументъ значительно отличается отъ той грубой формулировки, какая ему обычно дается и въ какой онъ лишенъ всякой убѣдительности. Покровительственныя пошлины такъ же мало могутъ объяснить высокую заработную плату въ Америкѣ, какъ и низкую заработную плату въ Россіи. Низкая заработная плата встрѣчается и при покровительственной системѣ, какъ высокая заработная плата—при системѣ свободной торговли.

4) Четвертый аргументъ пользовался долгое время широкой популярностью, потому что Милль, въ своей общей защитѣ фритредерства, сдѣлалъ въ данномъ случаѣ важную уступку. Хотя въ своей теоретической формулировкѣ этотъ аргументъ обыкновенно приписывается Фридриху Листу, его можно найти въ существенныхъ чертахъ и въ знаменитомъ «Отчетѣ о промышленности», написанномъ Александромъ Гамильтономъ въ девяностыхъ годахъ восемнадцатаго столѣтія, а въ еще большей степени въ сочиненіи Даніеля Реймонда, съ которымъ Листъ познакомился во время своего пребыванія въ Америкѣ. Аргументъ этотъ сводится къ слѣдующему. Подобно тому, какъ дѣти нуждаются въ попеченіи со стороны своихъ родителей во все время своего дѣтства, такъ и слабыя, недавно возникшія производства нуждаются въ тщательной охранѣ, пока они не станутъ на ноги. Правда, это сопряжено съ извѣстными расходами; но съ эко-

номической точки зрѣнія эти расходы такъ же мало являются потерей, какъ расходы на воспитаніе дѣтей, ибо, по достиженіи дѣтьми зрѣлаго возраста, всѣ расходы на нихъ окупятся съ излишкомъ. Въ промышленности этотъ результатъ достигается путемъ конкуренціи между различными отечественными предпріятіями, — конкуренціи, которая уменьшаетъ цѣну товаровъ до уровня цѣнъ заграничныхъ товаровъ, если прибавить къ послѣднимъ стоимость перевозки.

Листъ формулировалъ эту теорію нѣсколько иначе. По его мнѣнію, производство означаетъ не только изготовленіе товаровъ, но и созданіе возможности изготовлять впослѣдствіи еще больше товаровъ. Истинная экономическая функція общества заключается не только въ производствѣ благъ, но и въ производствѣ производительныхъ силъ. Эта цѣль достигается государствомъ при помощи покровительственной системы, которая пріучаетъ націю развивать свои производительныя силы до возможно высшаго уровня. Основной тонъ въ программѣ Листа это—стремленіе къ національному могуществу, подобно тому какъ національно-промышленная независимость составляла цѣль Гамильтона и Реймонда. Сочиненіе Листа «Національная система политической экономіи» имѣетъ своимъ мотто «et la patrie et l'humanité»—«и отечество и человѣчество». Правительственная политика должна, поэтому, мѣняться вмѣстѣ съ измѣненіемъ экономическихъ условій. На чисто земледѣльческой стадіи, когда страна, подобная Соединеннымъ Штатамъ въ восемнадцатомъ столѣтіи, еще не созрѣла для промышленнаго прогресса, покровительственная система была бы безуміемъ; столь же безсмысленна была бы покровительственная система на стадіи вполнѣ развитой промышленности, напримѣръ, въ Англіи въ девятнадцатомъ вѣкѣ; но на переходной стадіи, напримѣръ, въ Соединенныхъ Штатахъ и Германіи въ настоящее время, покровительство промышленности является столь же необходимымъ, какъ и прибыльнымъ.

Не трудно видѣть, что теорія Листа отличается отъ теоріи Кэри и теоріи «отечественныхъ рынковъ» въ двухъ отношеніяхъ: она не требуетъ покровительства земледѣльческой промышленности и, по собственному признанію ея приверженцевъ, носитъ лишь временный характеръ. Съ каждымъ новымъ десятилѣтіемъ, по мѣрѣ перехода промышленности изъ періода дѣтства въ періодъ зрѣлости, аргументъ Листа становится все слабѣе, а покровительственная система все болѣе и болѣе теряетъ подъ собою почву. Благодаря этому, выдвигается послѣдній аргументъ самаго новаго происхожденія.

5) Пятый аргументъ въ защиту покровительственной теоріи прини-

маетъ одинъ пунктъ теоріи Гамильтона-Листа и отвергаетъ другой. Онъ подчеркиваетъ идею національно-промышленной независимости, но въ то же время выдвигаетъ какъ главную цѣль—всестороннее экономическое развитіе, отдающее должное вниманіе всѣмъ разнообразнымъ интересамъ націи. Такъ, въ странѣ, подобной Германіи, гдѣ конкуренція со стороны иностраннаго государства, располагающаго громадной площадью дѣвственныхъ земель, означала бы разрушеніе отечественнаго земледѣлія, — въ такой странѣ увеличеніе стоимости пищевыхъ продуктовъ и сырья было бы дешевой платой за сохраненіе здороваго и цвѣтущаго земледѣльческаго класса. Съ другой стороны, разнообразіе промышленности есть несомнѣнный признакъ прогресса; поскольку же оно означаетъ болѣе цѣлесообразное примѣненіе труда и капитала и способствуетъ развитію предпріимчивости, оно должно повлечь за собою какъ повышеніе заработной платы, такъ и увеличеніе прибыли, лучшія условія жизни для рабочаго и бо́льшія выгоды для предпринимателя. Даже и въ томъ случаѣ, когда отечественныя цѣны выше цѣнъ иностранныхъ товаровъ, потери потребителей болѣе чѣмъ окупаются тѣми выгодами, которыя они получаютъ въ качествѣ производителей и участниковъ общаго цвѣтущаго состоянія. Поэтому, покровительственная система требуется какъ постоянный институтъ.

204. Аргументы въ защиту свободы торговли.

На эти аргументы фритредеры дѣлаютъ рядъ возраженій положительнаго свойства; въ разработкѣ Адама Смита и физіократовъ, эти выраженія представляются въ высшей степени простыми. Международная торговля подобна внутренней: чѣмъ она свободнѣе, тѣмъ выгоднѣе для обѣихъ сторонъ. Думать, что въ торговлѣ прибыль одной стороны покупается цѣной убытковъ другой, было бы, пожалуй, столь же пагубной ошибкой, какъ мысль о возможности для купца разбогатѣть путемъ обѣднѣнія его покупателей. Ибо въ области внѣшней торговли другая страна является не столько соперницей, сколько покупательницей; если ограниченіемъ ввоза мы исключаемъ товары другой страны, то уменьшеніемъ вывоза мы препятствуемъ ей закупать наши товары. Когда торговля абсолютно свободна, каждый можетъ закупать свои товары на самомъ дешевомъ рынкѣ и продавать ихъ—на самомъ дорогомъ; общія выгоды максимальны. Такимъ образомъ, каждая нація имѣетъ возможность использовать свои есте-

ственныя богатства въ наивысшей мѣрѣ; міровое богатство увеличивается, такъ какъ производительная энергія распредѣляется самымъ экономнымъ образомъ. Подобно тому, какъ свободная торговля между отдѣльными обществами Соединенныхъ Штатовъ влечетъ за собою наилучшую утилизацію экономическихъ силъ, такъ и свободная торговля между міровыми націями должна способствовать величайшему развитію богатства. Все, что мѣшаетъ свободной торговлѣ, есть шагъ назадъ.

Согласно этой теоріи, покровительственная система вредна въ нѣсколькихъ отношеніяхъ: 1) Она налагаетъ лишнюю повинность на потребителя, такъ какъ увеличиваетъ цѣну на величину пошлины. Такимъ образомъ покровительственная система есть грабежъ всѣхъ для блага нѣсколькихъ. Она представляетъ собою классовый институтъ и ужъ по этой одной причинѣ недопустима. 2) Она означаетъ нецѣлесообразное распредѣленіе экономическихъ силъ. Подобно всякому государственному вмѣшательству, она отзывается духомъ попеченія или соціализма. 3) Покровительственная система на самомъ дѣлѣ не покровительствуетъ, такъ какъ она разрушаетъ столько же производствъ, сколько создаетъ ихъ искусственно. Почти каждый товаръ играетъ роль сырого матеріала по отношенію къ другому товару. Высокія пошлины на желѣзо мѣшаютъ развитію желѣзодѣлательной промышленности; высокая пошлина на желѣзныя издѣлія препятствуетъ развитію производства машинъ, состоящихъ изъ этихъ издѣлій; высокія пошлины на машины являются путами для производствъ, примѣняющихъ эти машины. Вполнѣ возможно, что при отмѣнѣ покровительственныхъ пошлинъ нѣкоторыя производства исчезли бы; но болѣе чѣмъ вѣроятно, что зато расцвѣли бы другія производства, которыя въ настоящее время еле влачатъ существованіе, благодаря высокимъ пошлинамъ на фабрикаты, служащіе для нихъ сырымъ матеріаломъ. Поэтому, поскольку рѣчь идетъ объ индустріи въ цѣломъ, покровительственные тарифы не охраняютъ промышленности, а скорѣе вносятъ въ нее безпорядокъ. 4) Покровительственная система способствуетъ развитію политическаго разврата въ самыхъ гигантскихъ размѣрахъ. Стоитъ только присмотрѣться къ сценамъ, происходящимъ внутри и около залы, гдѣ засѣдаютъ комиссіи по выработкѣ новыхъ тарифовъ, чтобы убѣдиться, что нѣтъ болѣе могущественнаго орудія политической деморализаціи. Фракція орудуетъ противъ фракціи, одна партія замышляетъ козни противъ другой, дѣльцы строятъ западни своимъ противникамъ, и заключается рядъ далеко не «священныхъ союзовъ», лишь бы

только добиться желанной цѣли. 5) На покровительственную систему падаетъ отвѣтственность за существованіе національныхъ раздоровъ: запретительные тарифы и коммерческія войны часто являются лишь прологомъ настоящей войны. Свобода торговли означаетъ миръ и доброжелательство; покровительственная система логически ведетъ къ международной враждѣ и кровопролитію. Первая означаетъ царство человѣчности и братства, вторая — господство партикуляризма и непріязни. Одна означаетъ прогрессъ, другая—регрессъ.

205. Заключеніе.

Попытаемся теперь безпристрастно взвѣсить эти противорѣчивые аргументы. Прежде всего, надо признать, что нѣкоторыя позиціи, занимаемыя крайними флангами обоихъ теченій, не выдерживаютъ критики. Протекціонисты, какъ мы видѣли, ошибаются, поддерживая теорію «торговаго баланса», «отечественныхъ рынковъ» и аргументъ о заработной платѣ, по крайней мѣрѣ, въ его грубой формѣ. Фритредеры ошибаются, утверждая, что протекціонизмъ это попросту классовое законодательство или соціализмъ, что на него падаетъ отвѣтственность за существованіе національной вражды.

1) Что касается классового законодательства, то въ Соединенныхъ Штатахъ требуютъ протекціонизма одинаково какъ предприниматели, такъ и рабочіе и фермеры. Конечно, для однихъ производствъ протекціонизмъ можетъ оказаться выгоднѣе, чѣмъ для другихъ, но таковъ неизбѣжный результатъ почти всякаго законодательства. Указаніе на то, что въ нѣкоторыхъ странахъ и въ отдѣльныхъ случаяхъ подъ вывѣской протекціонизма скрываются привилегіи, противорѣчащія общественному благу, не можетъ служить аргументомъ противъ протекціонной системы вообще. Злоупотребленія возможны всюду. Тамъ, гдѣ существуютъ народное правленіе и конституціонныя гарантіи, законодательство въ пользу одного какого-либо класса не можетъ существовать сколько-нибудь продолжительное время, если только общество не отождествляетъ своихъ интересовъ съ интересами даннаго класса. 2) Далѣе, утверждать, что протекціонизмъ имѣетъ что-либо общее съ соціализмомъ, значитъ просто играть словами и дѣлать ни на чемъ не основанное предположеніе, будто идеалъ правительственной политики это—laissez faire. 3) Наконецъ, утверждать, что протекціонизмъ порождаетъ національную вражду, значитъ попросту запрягать коня впереди телѣги.

Но оставляя въ сторонѣ эти положенія, совершенно не выдерживающія критики, надо признать, что въ аргументахъ обѣихъ сторонъ все еще остается рядъ слабыхъ пунктовъ. Даже наиболѣе умѣренные защитники протекціонизма склонны преувеличивать его значеніе. Роль протекціонизма, даже въ лучшемъ случаѣ, имѣетъ свои предѣлы. Никакая покровительственная система не въ состояніи обезпечить успѣшное воздѣлываніе хлопка въ Мэнѣ или поставить на прочномъ основаніи шелковое производство въ пустыняхъ Аризоны или въ лѣсномъ округѣ Мичигана. Дѣйствіе протекціонизма совершается въ рамкахъ общаго экономическаго развитія. Если искусственная обстановка требуетъ сравнительно крупныхъ затратъ, ее не слѣдуетъ создавать вовсе. Но то, что иногда создается съ малыми затратами искусственно, можетъ черезъ нѣкоторое время превратиться въ источникъ естественнаго роста, и зданіе промышленности раньше или позже выстраивается именно на этомъ естественномъ фундаментѣ. Какъ на югѣ прекрасно разбиваются хлопчатобумажныя фабрики, работающія на вывозъ и, поэтому, свободныя отъ дѣйствія протекціонизма, такъ и на дальній западъ проникаютъ теперь различныя производства, не защищенныя никакими покровительственными тарифами противъ старыхъ, окрѣпшихъ предпріятій въ восточныхъ штатахъ. До основанія австралійской республики, Новый Южный Валлисъ и Викторія придерживались прямо противоположной политики въ области внѣшней торговли, и тѣмъ не менѣе ихъ промышленное развитіе было почти одинаково. Съ своей стороны, и фритредеры упускаютъ изъ виду очень важный пунктъ данной проблемы. Сущность фритредерства — космополитизмъ; сущность протекціонизма — націонализмъ. Фритредеры имѣютъ въ виду конечный, по нашему мнѣнію, правильный, экономическій идеалъ; но они недостаточно считаются съ актуальными силами конкретной дѣйствительности. Универсальная республика еще далека отъ осуществленія, а между тѣмъ отдѣльныя націи выполняютъ важную функцію, способствуя развитію своей индивидуальности и доставляя такимъ образомъ опредѣленные элементы, образующіе человѣчество въ его цѣломъ. Законная конкуренція предполагаетъ, какъ мы видѣли (§ 63), относительное равенство условій; пока міровыя націи находятся въ состояніи экономическаго неравенства, мы не можемъ относиться рѣзко отрицательно къ ихъ усиліямъ достигнуть равенства путемъ ускоренія своего развитія. Не подлежитъ сомнѣнію, что патріотизмъ превратится въ концѣ концовъ въ такое же зло, какимъ является въ настоящее время и партикуляризмъ; но на теперешней ступени человѣческаго прогресса

патріотизмъ есть добродѣтель. Фритредеры часто упускаютъ изъ виду здоровое зерно, вокругъ котораго, повидимому, и вертится весь споръ.

Пока націи существуютъ какъ отдѣльныя экономическія единицы, до тѣхъ поръ нельзя отъ свободы внутренней торговли умозаключать къ свободѣ внѣшней торговли. Хлопчатобумажныя фабрики на югѣ могутъ быть весьма опасными соперниками ново-англійскихъ фабрикъ, но нація относится къ этой конкуренціи спокойно, такъ какъ она приноситъ съ собою ростъ національнаго богатства. Если же промышленности данной страны угрожаетъ опасность отъ иностранной конкуренціи, то для этой страны нисколько не будетъ утѣшеніемъ тотъ фактъ, что ея потери пойдутъ на увеличеніе міроваго богатства. Націи еще не обладаютъ подобнымъ самопожертвованіемъ. Онѣ исходятъ изъ того, что если протекціонизмъ и приноситъ съ собою временные убытки, эти убытки окупаются послѣдующими доходами. Даже какъ орудіе коммерческой дипломатіи, покровительственные тарифы часто бываютъ далеко не безполезны.

Итакъ, наше заключеніе сводится, въ общемъ, къ тому, что при извѣстныхъ условіяхъ покровительственная политика можетъ оказаться относительно полезной. Можно согласиться съ тѣмъ, что въ странахъ, вывозящихъ преимущественно продукты обрабатывающей промышленности, протекціонизмъ не имѣетъ разумнаго основанія. Можно допустить, кромѣ того, что когда націи достигаютъ состоянія сравнительнаго экономическаго равенства, протекціонизмъ безполезенъ и даже вреденъ, такъ какъ предоставленныя самимъ себѣ націи должны будутъ взяться за болѣе усиленную разработку своихъ естественныхъ богатствъ. Не подлежитъ также сомнѣнію, что протекціонизмъ даетъ волю эгоистическимъ страстямъ индивидовъ и классовъ и что на него отчасти падаетъ отвѣтственность за неблаговидные политическіе пріемы и нѣсколько ненормальное направленіе законодательства. Но когда экономическіе рессурсы какой-либо страны еще не вполнѣ развиты, ускореніе темпа ея экономическаго развитія можетъ оказаться въ интересахъ ея непосредственнаго національнаго прогресса, при чемъ можно сказать заранѣе, что, достигнувъ полной экономической зрѣлости, отдѣльныя націи будутъ вносить въ общую сокровищницу человѣческаго богатства бо́льшую долю, чѣмъ сколько онѣ могли бы выгадать для себя отъ неравномѣрной и односторонней эволюціи.

Что касается Соединенныхъ Штатовъ, то врядъ ли можетъ быть сомнѣніе въ томъ, что покровительственная система до извѣстной степени ускорила промышленное развитіе страны. Конечно, протек-

ціонизмъ не создалъ этого развитія,—оно явилось бы раньше или позже само собою; онъ породилъ, кромѣ того, не мало золъ. Онъ способствовалъ политической деморализаціи; подъ его крыломъ пріютилось не мало людей, которые при свободной конкуренціи могли бы быть устранены ко всеобщей выгодѣ; онъ продолжаетъ существовать въ нѣкоторыхъ производствахъ, которыя въ немъ больше не нуждаются; онъ отчасти способствовалъ созданію монополіи въ другихъ отрасляхъ промышленности; когда интересы какой-либо промышленной группы требуютъ устраненія всякихъ ограниченій въ области внѣшней торговли, протекціонизмъ можетъ возстановить классъ противъ класса и вызвать гражданскую войну. И тѣмъ не менѣе нельзя не прійти къ выводу, что въ общемъ и цѣломъ протекціонизмъ былъ для Соединенныхъ Штатовъ разумной политикой. Безъ него мы врядъ ли такъ скоро достигли бы нашего теперешняго расцвѣта; безъ него громадныя суммы капитала, вложеннаго иностранцами въ нашу промышленность, остались бы за границей, что̀ замедлило бы развитіе американской индустріи и уменьшило бы вліянія, способствующія развитію производительности труда; безъ него Соединенные Штаты не такъ скоро достигли бы роли міровой державы; словомъ, безъ него весь темпъ экономическаго прогресса былъ бы значительно замедленъ. Для тѣхъ, которые оплакиваютъ лихорадочную быстроту современной жизни, это послужитъ лишнимъ аргументомъ противъ протекціонизма. Но для тѣхъ, которые смотрятъ промышленному развитію прямо въ лицо и которые понимаютъ, что при современномъ соперничествѣ націй стоять на мѣстѣ значитъ идти назадъ,—усилія государственныхъ людей, руководившихъ почти съ самаго начала политикой Соединенныхъ Штатовъ, не будутъ казаться сплошнымъ рядомъ ошибокъ, какимъ ихъ иногда изображаютъ. Конечно, вполнѣ вѣроятно, что по мѣрѣ развитія Соединенныхъ Штатовъ, какъ промышленной націи, ищущей сбыта для своихъ произведеній, тарифъ будетъ постепенно уменьшаться къ выгодѣ для всѣхъ; но плохимъ пророкомъ оказался бы тотъ, кто сталъ бы предсказывать внезапное или существенное измѣненіе въ этой области въ ближайшемъ будущемъ.

ГЛАВА XXXI.

Транспортъ.

206. Литература.

A. T. Hadley, Railway Transportation (1885); B. H. Meyer, Railway Legislation in the United States (1903); H. R. Meyer, Government Regulation of Railway Rates (1905); F. R. Johnson, American Railway Transportation (1903); A. B. Stickney. The Railway Problem (1891); H. S. Haines, Restrictive Railway Legislation (1905); W. M. Acworth, The Elements of Railway Economics (1905); F. A. Spearman, The Strategy of Great Railroad (1905); C. A. Prouty и W. D. Hines, The Regulation of Railway Rates (Amer. Econ. Assoc. Publication, 3-я серія, IV, 1903); President Roossevelt's Railroad Policy, Addresses by C. A. Prouty, D. A. Willcox, P. S. Grossup and F. Parsons (1905); F. N. Judson, The Law of Interstate Commerce and its Federa, Regulation (1905); E. R. A. Seligman, Railway Tariffs and the Interstate Commerce Law (Pol. Sci. Quart., II, 1887: нѣкоторыя мѣста въ этой главѣ перепечатаны изъ той статьи); F. W. Taussig, A Contribution of the Theory of Railway Charges (Quart. Journ. of Econ., V, 1892); C. H. Coolley, The Theory of Transportation (Amer. Econ. Assoc. publications, IX, 1894); H. T. Newcomb, Observations conserning the Theory of Railway Charges (Yale Review, IX, 1901); Interstate Commerce Commission, Railways in the United States in 1902 (5 vols., 1903); United States Senate Committee on Interstate Commerce, Hearings in Special Session (5 vols., 1905).

207. Передача извѣстій. Почта.

Транспортъ, какъ экономическій факторъ, включаетъ въ себя какъ передачу извѣстій, такъ и перевозку людей и товаровъ. Вліяніе современныхъ средствъ сообщенія на преодолѣніе элемента разстоянія было разсмотрѣно нами выше (§ 19). Въ настоящей главѣ мы разсмотримъ лишь нѣкоторыя спеціальныя проблемы, связанныя съ транспортомъ.

Главныя средства передачи извѣстій на разстояніе это—почта, телеграфъ и телефонъ. Въ періодъ классической древности почта служила исключительно цѣлямъ правительства. Въ средніе вѣка почта была обыкновенно частнымъ предпріятіемъ и служила для торговыхъ сношеній, напримѣръ, въ ганзейскихъ городахъ, или для ученыхъ, жившихъ въ университетскихъ городахъ вдали отъ родины. Въ Европѣ правильное почтовое сообщеніе было введено лишь въ XVII столѣтіи.

Почтовыя кареты были впервые введены Питтомъ въ 1784 году, а современная почтовая система была введена реформой Рауланда Хилля въ 1840 г. Реформа эта состояла изъ четырехъ пунктовъ: единообразія оплаты, введенія платы въ пенсъ, франкированія писемъ и употребленія марокъ. До этого времени марки были фактически неизвѣстны, франкированіе писемъ считалось оскорбленіемъ, а плата взималась въ зависимости отъ разстоянія на основѣ такъ-называемой поясной системы. Въ Англіи плата за пересылку одного почтоваго листа колебалась отъ 4-хъ пенсовъ за 15 миль до 12 пенсовъ за 300 миль. Письмо изъ Лондона въ Коркъ, вѣсомъ въ двѣ унціи, стоило 9 шиллинговъ 11 пенсовъ (около 5 рублей)—почти въ восемьдесятъ разъ больше, чѣмъ теперь. Въ Америкѣ почтовая оплата была почти такая же—отъ 6 до 25 центовъ за пересылку почтоваго листа на разстояніе отъ 30 до 400 миль. Хилль пришелъ къ тому выводу, что собственно перевозка составляетъ незначительную часть расходовъ; онъ ввелъ единообразіе въ почтовомъ дѣлѣ и значительно его усовершенствовалъ. Въ Соединенныхъ Штатахъ реформа почтоваго дѣла была закончена въ 1857 г., а въ 1874 г. былъ основанъ международный почтовый союзъ. Однако, введеніе универсальныхъ почтовыхъ марокъ считается еще несвоевременнымъ, въ виду разнообразія системъ денежнаго обращенія.

Почтовое дѣло не ограничивается 1) транспортомъ писемъ. Въ большинствѣ странъ оно охватываетъ: 2) перевозку посылокъ, 3) пассажирскую почту, 4) денежные переводы, 5) почтовыя сберегательныя кассы, 6) телеграфъ и 7) телефонъ. Въ Соединенныхъ Штатахъ всѣ эти добавочныя функціи, исключая четвертой и, въ меньшей мѣрѣ, первой, выполняются частными предпринимателями. Но несмотря на это ограниченіе американскаго почтоваго дѣла, вліяніе національнаго богатства, культурности населенія и огромныхъ разстояній повело къ тому, что почтовыя сношенія достигли наибольшаго развитія, не только абсолютно, но и относительно численности населенія. Расходы на почту составляли въ 1904 году свыше 150.000.000 долларовъ и давали дефицитъ въ 6.500.000 долларовъ: послѣдній объясняется отчасти ростущимъ спросомъ на даровую сельскую почту, отчасти же тѣмъ, что книгоиздатели злоупотребляютъ правомъ пересылки періодическихъ изданій по пониженной таксѣ.

Почтовая оплата обыкновенно основывается на принципѣ составной стоимости (§ 107). Это значитъ, что цѣнность пересылки одного какого-либо предмета опредѣляется общей стоимостью учрежденія, занимающагося пересылкой разнаго рода предметовъ. За пересылку

писемъ взимается больше, чѣмъ за пересылку товаровъ, за товары больше, чѣмъ за книги, за книги больше, чѣмъ за газеты. Если бы почтовая плата основывалась на простой стоимости, размѣры ея шли бы въ обратномъ порядкѣ, такъ какъ пересылка газеты стоитъ, очевидно, дешевле, чѣмъ пересылка легкаго письма. Болѣе высокая оплата писемъ покоится на томъ принципѣ, что путемъ сбора съ писемъ легче покрыть необходимые расходы по содержанію почтоваго вѣдомства, чѣмъ путемъ сбора съ газетъ. Средній корреспондентъ больше цѣнитъ полученіе письма, чѣмъ средній подписчикъ—полученіе газетъ. Рѣшающимъ факторомъ является здѣсь цѣнность, а не стоимость услуги. Стоимость услуги входитъ въ эту цѣнность лишь въ качествѣ незначительнаго ингредіента, такъ какъ оплата корреспонденціи увеличивается въ зависимости отъ вѣса, скорости и риска (добавочная почтовая оплата при большемъ вѣсѣ, срочныя и заказныя письма).

То же самое относится, въ нѣсколько измѣненномъ видѣ, къ телеграфной и телефонной таксамъ. Такса для газетныхъ сообщеній по телеграфу ниже обычной; передача коммерческихъ извѣстій по телефону обходится дешевле, чѣмъ обычное телефонное сообщеніе. Разница здѣсь заключается лишь въ одномъ существенномъ пунктѣ. Телеграфныя и телефонныя таксы все еще исчисляются на основѣ поясной системы, давно уже отмѣненной въ почтовомъ вѣдомствѣ. Объясняется это отчасти тѣмъ, что въ стоимости телеграфа и телефона элементъ разстоянія играетъ бо́льшую роль, чѣмъ въ стоимости почты, главнымъ же образомъ тѣмъ, что телеграфъ и телефонъ все еще составляютъ частную собственность, эксплуатируемую не столько для достиженія наивысшей общественной полезности, сколько для полученія возможно бо́льшихъ барышей. Вопросъ о переходѣ этихъ учрежденій въ собственность государства будетъ разсмотрѣнъ ниже (§ 223).

208. Желѣзнодорожное дѣло.

Изъ всѣхъ современныхъ средствъ транспорта желѣзныя дороги представляютъ наибольшія трудности. Каналы, развившіеся въ Англіи и Америкѣ въ концѣ XVIII и началѣ XIX столѣтій, перестали быть главнымъ искусственнымъ средствомъ сообщенія и въ настоящее время играютъ извѣстную роль лишь въ исключительныхъ пунктахъ, напр., каналъ вокругъ озера Эри и Панамскій каналъ, или каналы, соединяющіе рѣки между собою или рѣки съ моремъ.

Въ 1615 г., когда S. de Cause впервые выдвинулъ идею объ употребленіи пара въ качествѣ двигательной силы, его заперли въ сумасшедшій домъ, какъ безнадежнаго маньяка. Два столѣтія спустя, въ 1812 г., когда полковникъ Стефенсъ изъ Хобокена предложилъ построить паровую желѣзную дорогу съ далеко меньшими затратами, чѣмъ каналъ вокругъ озера Эри, его сочли мечтателемъ, человѣкомъ не совсѣмъ въ своемъ умѣ. И тѣмъ не менѣе въ настоящее время, почти черезъ короткій промежутокъ человѣческой жизни, мы имѣемъ огромную сѣть свыше полумилліона миль желѣзныхъ дорогъ, охватывающихъ весь цивилизованный міръ, при чемъ болѣе трети этого протяженія приходится на Соединенные Штаты. Слѣдующая таблица показываетъ протяженіе желѣзнодорожной сѣти въ различныхъ странахъ въ 1903 г.

Европа:			
Германія	33.490	Канада	18.868
Россія (Европейская).	32.146	Мексика	9.244
Франція	24.249		
Великобританія и Ирландія	32.152	*Южная Америка:*	
Италія	9.960	Аргентина	11.000
Испанія	8.380	Бразилія	9.370
Швеція	7.588	Чили	2.800
Азія:		*Итоги:*	
Россія (Азіатская) .	37.287	Сѣверная Америка .	237.659
Индія	25.931	Европа	179.562
Японія	4.116	Азія	75.491
Китай	2.800	Южная Америка . .	29.122
		Австралазія	16.972
Сѣверная Америка:		Африка	11.984
Соединенные Штаты.	207.604	Итого . . .	550.710

Въ Соединенныхъ Штатахъ протяженіе желѣзнодорожной сѣти составляло: 23 мили въ 1830 г.; 2.818 м. въ 1840 г.; 9.021 м. въ 1850 г.; 30.626 м. въ 1860 г. и 52.922 м. въ 1870 г. Слѣдующія таблицы показываютъ поразительный ростъ желѣзнодорожной сѣти, начиная съ 1875 года.

*

Длина желѣзныхъ дорогъ (въ миляхъ) и стоимость ихъ сооруженія въ долларахъ.

Годы.	Длина (въ миляхъ).	СТОИМОСТЬ СООРУЖЕНІЯ.				Стоимость сооруженія одной мили.
		Основной капиталъ.	Отвержденный долгъ.	Неотвержденный долгъ.	Долговыя обязательства, за исключеніемъ текущихъ счетовъ и капитала для погашенія долговъ.	
1875	74.096	2.207.564.835	2.208.066.815	.....	4.415.631.630	59.593
1876	76.808	2.248.358.375	2.220.233.560	.....	4.468.591.935	58.179
1877	79.208	2.312.278.598	2.255.318.650	237.604.774	4.806.202.022	60.678
1878	80.832	2.292.257.877	2.297.790.916	182.248.556	4.772.297.349	59.040
1879	84.393	2.395.647.293	2.319.489.172	156.881.052	4.872.017.517	57.730
1880	92.147	2.708.673.375	2.530.874.943	162.489.939	5.402.038.257	58.624
1881	103.530	3.177.375.179	2.878.423.606	222.766.267	6.278.565.052	60.645
1882	114.428	3.478.914.224	3.214.084.323	267.650.730	6.960.649.277	60.830
1883	120.519	3.675.793.383	3.479.411.914	267.834.906	7.423.040.203	61.592
1884	125.119	3.726.655.041	3.647.312.772	244.018.597	7.617.986.410	60.886
1885	127.689	3.778.609.737	3.740.255.066	256.993.391	7.775.858.194	60.897
1886	133.565	3.956.377.498	3.853.748.330	279.142.613	8.089.268.441	60.564
1887	147.953	4.146.958.214	4.155.628.116	292.455.121	8.595.041.451	58.093
1888	154.222	4.392.287.224	4.585.471.523	304.155.858	9.281.914.605	60.185
1889	159.934	4.447.103.600	4.784.173.271	345.662.983	9.576.939.854	59.881
1890	163.359	4.590.471.560	5.055.225.025	375.228.630	10.020.925.215	61.343
1891	167.846	4.751.750.498	5.180.227.024	345.051.807	10.277.029.329	61.229
1892	171.805	4.863.119.073	5.406.955.004	285.212.887	10.555.286.964	61.496
1893	175.442	5.021.576.551	5.510.225.528	409.909.043	10.941.711.122	62.367
1894	178.054	5.027.604.717	5.605.775.764	382.927.834	11.016.308.315	61.871
1895	179.821	5.181.373.599	5.648.659.436	418.536.623	11.248.569.658	62.554
1896	181.394	5.373.187.619	5.461.856.798	344.499.969	11.179.544.386	61.631
1897	183.547	5.602.964.449	5.534.432.492	380.669.705	11.518.066.646	62.753
1898	184.894	5.581.522.858	5.635.363.594	368.182.584	11.585.069.036	62.658
1899	187.781	5.742.181.181	5.644.858.027	305.777.858	11.692.817.066	62.268
1900	192.162	5.804.346.250	5.758.592.754	328.963.335	11.891.902.339	61.884
1901	195.887	5.978.796.249	6.035.469.741	312.225.536	12.326.491.526	62.926
1902	199.685	6.078.290.596	6.465.290.839	310.345.867	12.853.927.302	64.371
1903	206.886	6.355.207.335	6.722.216.517	448.199.448	13.525.623.300	65.377

Доходы желѣзныхъ дорогъ (въ долларахъ).

Годы.	Число миль.	ВАЛОВОЙ ДОХОДЪ. Съ пассажировъ.	Съ грузовъ.	Разные доходы.	Итого.	Процентное отношеніе валового дохода къ суммѣ долговыхъ обязательствъ.	Чистый доходъ.
1875	71.759	139.105.271	363.960.234	*a*	503.065.505	*b* . . .	185.506.438
1876	73.508	136.120.583	361.137.376	*a*	497.257.959	*b* . .	186.452.752
1877	74.112	130.050.050	342.859.222	*a*	472.909.272	9.8	170.976.697
1878	78.960	124.637.290	365.466.061	*a*	490.103.351	10.3	187.575.167
1879	79.009	142.336.191	386.676.108	*a*	525.620.577	10.8	216.544.999
1880	82.146	147.653.003	467.748.928	*a*	613.733.610	11.4	255.557.555
1881	92.971	173.356.642	551.968.477	*a*	701.780.982	11.2	272.406.787
1882	104.938	196.213.220	506.367.247	61.650.932	764.231.399	11.0	278.009.565
1883	110.381	206.837.256	549.756.695	60.782.625	817.376.576	11.0	295.737.078
1884	115.671	206.790.701	506.925.375	56.952.816	770.668.892	10.1	268.060.557
1885	123.280	200.883.911	519.690.992	44.735.516	765.493.309	9.8	266.615.933
1886	125.144	211.929.857	550.359.054	59.903.038	822.182.381	10.2	297.372.559
1887	135.982	240.542.876	636.666.223	54.176.055	931.373.488	10.8	331.174.183
1888	145.333	251.356.167	639.200.723	60.065.118	950.519.764	10.2	297.306.541
1889	153.885	259.439.231	665.962.331	66.644.757	991.935.331	10.4	317.866.883
1890	157.976	272.320.961	734.821.733	71.692.645	1.086.039.735	10.8	342.071.296
1891	164.262	290.799.696	754.185.910	80.549.209	1.125.381.994	11.0	350.748.483
1892	170.607	293.557.476	794.526.500	80.952.864	1.169.036.840	11.1	352.817.405
1893	173.361	310.442.870	808.494.668	88.168.488	1.207.106.026	11.0	358.648.918
1894	176.221	275.352.190	700.477.409	91.113.759	1.066.943.358	9.7	317.757.399
1895	179.154	260.929.741	743.784.451	87.681.245	1.092.395.437	9.7	323.196.454
1896	180.891	265.313.258	770.424.013	89.894.754	1.125.632.025	10.1	332.766.979
1897	181.874	253.557.936	780.351.939	98.956.751	1.132.866.626	9.8	342.792.030
1898	184.533	272.589.591	868.924.526	108.044.607	1.249.558.724	10.8	389.666.474
1899	186.590	297.559.712	922.436.314	116.100.353	1.336.096.379	11.4	447.741.014
1900	191.862	331.402.816	1.052.835.811	117.456.751	1.501.695.378	12.6	483.247.526
1901	194.975	360.702.686	1.126.267.652	125.478.488	1.612.448.826	13.1	520.294.727
1902	197.887	396.513.412	1.197.212.452	127.089.036	1.720.814.900	13.4	560.026.277
1903	205.237	429.705.287	1.344.150.719	135.001.820	1.908.857.826	14.1	592.508.512

Въ Европѣ желѣзныя дороги строились для удовлетворенія уже существующаго спроса на перевозку грузовъ; въ Америкѣ же онѣ строились, большею частью, для того, чтобы создать новый спросъ. Въ Европѣ желѣзныя дороги были результатомъ цивилизаціи, въ Америкѣ же онѣ были передовымъ постомъ или предвѣстникомъ цивилизаціи. Изъ этого различія вытекаютъ слѣдующіе важные выводы:

1) Стоимость желѣзныхъ дорогъ въ Америкѣ значительно ниже, чѣмъ въ Европѣ. Въ новой странѣ земля подъ желѣзную дорогу обходится даромъ или почти даромъ; конечные пункты пріобрѣтаютъ цѣнность, въ значительной степени благодаря самой дорогѣ. Кромѣ того, здѣсь не требуется такая солидность, какъ въ старыхъ и прочно сложившихся странахъ. Эти условія отражаются въ слѣдующей таблицѣ, показывающей среднюю стоимость одной мили желѣзной дороги (въ долларахъ).

Англія	190.000 — 210.000
Франція	150.000 — 190.000
Бельгія	110.000 — 125.000
Германія	100.000 — 105.000
Соединенные Штаты . .	60.000 — 65.000

2) Въ Соединенныхъ Штатахъ желѣзнодорожное строительство основано на конкуренціи, тогда какъ въ Европѣ почти съ самаго начала было признано, что одна желѣзная дорога между двумя пунктами можетъ во многихъ случаяхъ исполнять ту же работу, что и двѣ или три линіи. Въ Соединенныхъ Штатахъ совершается теперь то, что давно уже осуществлено въ Европѣ. Американскія желѣзныя дороги быстро консолидируются въ большія группы, каждая изъ которыхъ обслуживаетъ отдѣльную часть страны. Слѣдующая таблица показываетъ детали этого процесса къ 1905 г., когда имѣлось уже пять группъ съ протяженіемъ отъ 20.000 до 30.000 миль и нѣсколько группъ находились еще въ процессѣ образованія.

Консолидація желѣзныхъ дорогъ.

Группа Вандербильта:

	Мили.
Нью-іоркскія центральныя линіи	11.931
Чикагская и сѣверо-западная ж. д.	7.411

Группа Моргана:

Южная ж. д.	7.196
Охайо—Мобиль	912
Квинъ—Кресентъ	1.257
Центральная въ Георгіи	1.936
Южная въ Георгіи и во Флоридѣ	392
Филадельфія—Ридингъ [1])	2.146
Лехай Веллей	1.393
Эри	2.315
Центральная нью-джерсейская ж. д.	641
Атлантическая прибрежная ж. д.	4.229
Нэшвиль—Четануга—С.-Луи	1.201
Георгійская ж. д.	307
Западно-алабанская	132
Меконъ—Бирмингамъ	97
Атланта—Вестъ-Пойнтъ	87

Группа Гарримена:

Центральная въ Иллинойсѣ	5.550
Тихо-океанская (Union Pacific System)	5.594
Южная тихо-океанская	9.261
Чикаго—Альтонъ	973

Пенсильванская группа:

Пенсильванская линія	10.605
Балтимора—Охайо	4.442
Норфолькская и западная	1.769
Чизапикъ—Охайо [1])	1.671
Буффало—Ростеръ—Питсбургъ	553
Западный Нью-Іоркъ—Пенсильванія	645
Лонгъ-Айлендъ	391

Группа Гульда:

Миссурійская тихо-океанская	6.234
Техасъ и тихо-океанская	1.826

[1]) Часть акцій ж. д. Чизапикъ, Охайо, Ридингъ принадлежатъ нью-іоркской центральной ж. д.

С.-Луи и юго-западная	1.309
Международная и Великая Сѣверная ж. д.	1.159
Денверъ—Ріо-Гранде	2.460
Миссури—Канзазъ—Техасъ	3.043
Вобашъ	2.516
Ріо-Гранде западная	645

Группа Хилля:

Великая Сѣверная	5.951
Сѣверная тихо-океанская	6.036
Чикаго—Берлингтонъ—Квинси	8.378

Система Рокъ-Айлэндъ:

Рокъ-Айлэндъ	7.259
С.-Луи—Санъ-Франциско	5.107

Независимыя системы:

Чикаго—Мильвауки—С.-Поль	7.130
Этчисонъ—Топека и Санта-Фе	8.300
Синсинети—Гамильтонъ—Дейтонъ	4.043
Приморская воздушная ж. д.	2.811
Колорадо южная	1.911
Чикаго—Великая западная	1.474

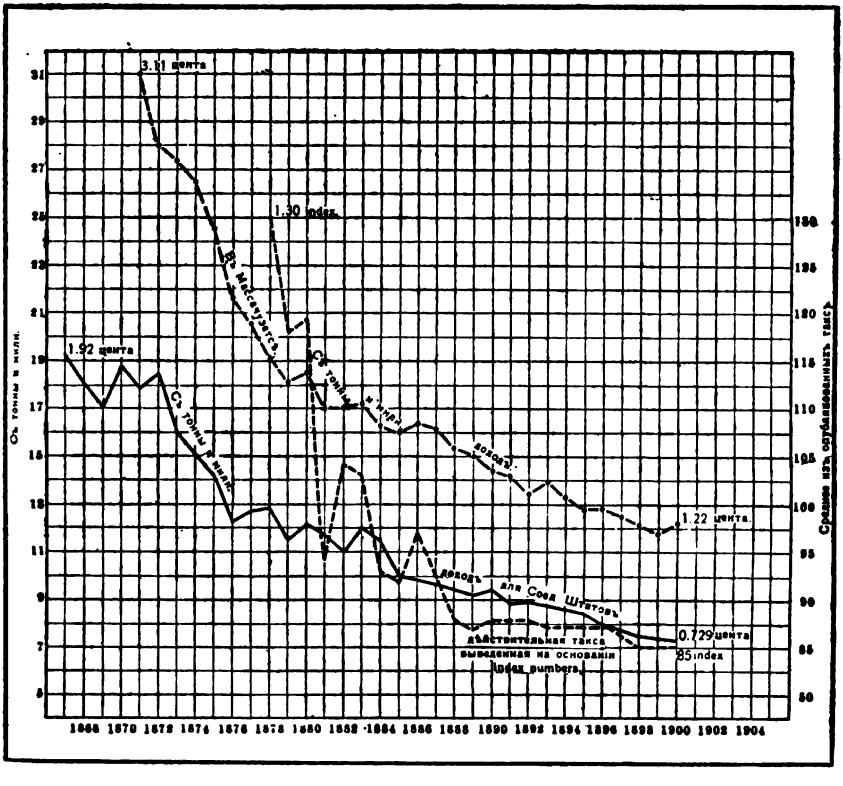
Итоги:

Группа Вандербильта	19.342
» Моргана	30.600
» Гарримена	21.378
» Пенсильванская	20.076
» Гульда	19.192
» Хилля	20.365
Система Рокъ-Айлэндъ	12.366
Независимыя системы	24.729
Итого	169.048
Мелкія дороги	49.000
Общее протяженіе жел.-дор. сѣти около	218.000

3) Въ Соединенныхъ Штатахъ наличность сильной конкуренціи и ростъ сообщенія на дальнее разстояніе вызвали поразительное прогрессивное уменьшеніе желѣзнодорожныхъ таксъ въ теченіе послѣднихъ тридцати лѣтъ. Читатель можетъ видѣть это изъ нижеприло-

женной діаграммы. Кромѣ того, мы знаемъ уже изъ таблицы на стр. 501, что доходы желѣзныхъ дорогъ, несмотря на уменьшеніе таксы, возрастали быстрѣе, чѣмъ протяженіе сѣти. Однако, есть основаніе думать, что это уменьшеніе почти достигло своего предѣла; въ самомъ дѣлѣ, съ 1900 г. замѣчается уже незначительное повышеніе.

УМЕНЬШЕНІЕ ЖЕЛѢЗНОДОРОЖНОЙ ТАКСЫ СЪ 1867 ДО 1900 Г



Діаграмма эта составлена на основаніи двухъ методовъ. Первый изъ нихъ показываетъ таксу съ тонны и мили и изображенъ двумя кривыми для Массачузетса и Соединенныхъ Штатовъ. Относящіяся къ этимъ кривымъ числа помѣщены на лѣвой сторонѣ діаграммы. Ту же тенденцію, что и первыя двѣ кривыя, обнаруживаетъ и третья кривая—„дѣйствительная такса, выведенная на основаніи index numbers"; относящіяся сюда числа помѣщены на правой сторонѣ діаграммы. Эти числа представляютъ собою среднія величины дѣйствительныхъ таксъ, опубликованныхъ для нѣкоторыхъ товаровъ. Эта кривая отличается отъ первыхъ двухъ тѣмъ, что въ нее входятъ лишь опубликованныя таксы, безъ всякихъ скидокъ, имѣющихъ мѣсто на практикѣ. Сравненіе этой кривой съ первыми двумя кривыми показываетъ болѣе рѣзкое паденіе и сильныя колебанія съ 1878 г. до 1887 г., когда былъ изданъ законъ о торговлѣ между штатами (Interstate Commerce Law).

209. Природа желѣзнодорожнаго дѣла.

Желѣзнодорожное дѣло характеризуется тремя отличительными чертами: оно представляетъ собою нѣчто большее, чѣмъ частное предпріятіе; оно стремится неизбѣжно превратиться въ монополію; оно отличается нѣсколько своеобразнымъ отношеніемъ между постоянными и перемѣнными расходами, какъ это всегда бываетъ въ крупныхъ предпріятіяхъ, гдѣ пропорція постояннаго капитала относительно велика.

1) Когда мы вкладываемъ свой капиталъ въ желѣзнодорожное предпріятіе, мы становимся собственниками желѣзной дороги. Но одно дѣло быть собственникомъ желѣзной дороги, и другое дѣло владѣть, скажемъ, сапожной фабрикой. Государство передаетъ желѣзнодорожной компаніи нѣкоторыя изъ своихъ правъ, напримѣръ, право отчужденія частной собственности; оно разсматриваетъ желѣзную дорогу какъ своего агента и взамѣнъ этого настаиваетъ на отвѣтственности желѣзнодорожнаго хозяйства передъ публикой. Поэтому, даже частная желѣзная дорога представляетъ собою quasi-публичное учрежденіе.

Отсюда видно, что желѣзнодорожныя таксы и проѣздныя платы могутъ быть разсматриваемы съ двухъ различныхъ точекъ зрѣнія. Поскольку желѣзная дорога находится въ рукахъ акціонерной компаніи, она представляетъ собою частное предпріятіе: она можетъ построить свой тарифъ на обычной коммерческой основѣ, ибо она служитъ прежде всего интересамъ ея владѣльцевъ. Желѣзнодорожная компанія ставитъ себѣ цѣлью полученіе возможно большей прибыли; эта тенденція законна и похвальна. Поскольку же желѣзная дорога является общегосударственнымъ столбовымъ путемъ, она представляетъ собою публичное предпріятіе; ея объективная задача — служить общему благу; ея цѣль — не полученіе возможно бо́льшихъ барышей, а предоставленіе возможно бо́льшихъ выгодъ обществу; она должна имѣть въ виду не интересы ея владѣльцевъ, а интересы публики. Въ одномъ случаѣ мы имѣемъ индивидуалистическую точку зрѣнія, въ другомъ — соціальную. Современная желѣзнодорожная компанія характеризуется обѣими этими чертами, характеръ ея смѣшанный. Подчинить публичный элементъ частному, конечно, немыслимо. Но пока желѣзныя дороги еще не перешли въ государственную собственность, было бы одинаково несправедливо, если бы частный элементъ былъ всецѣло поглощенъ публичнымъ. Что касается Соеди-

ненныхъ Штатовъ, то здѣсь за послѣдніе годы окончательно установлены два принципа. Первый принципъ — тотъ, что желѣзная дорога есть нѣчто большее, чѣмъ частное предпріятіе; второй принципъ—тотъ, что капиталъ, вложенный частными лицами въ желѣзнодорожное предпріятіе, не теряетъ своего права на справедливое вознагражденіе и должную защиту своихъ интересовъ передъ закономъ только потому, что желѣзная дорога есть quasi - публичное предпріятіе [1]).

2) Желѣзная дорога стремится раньше или позже превратиться въ монополію. Поскольку дѣло касается мѣстнаго сообщенія, это обнаруживается съ самаго же начала. Дѣйствительная провозоспособность желѣзной дороги можетъ быть увеличена безъ соотвѣтствующаго увеличенія сооруженій или основного капитала. Размѣры желѣзнодорожнаго провоза могутъ увеличиться вдвое, безъ необходимости увеличить въ два раза насыпи, рельсы, конечные пункты и общіе расходы. Нѣсколько желѣзнодорожныхъ линій, идущихъ параллельно другъ другу, не принесли бы публикѣ никакой пользы и несомнѣнно разоряли бы одна другую. Но то же самое остается вѣрнымъ въ значительной степени и по отношенію къ провозу на дальнее разстояніе. Конкуренція можетъ оказывать благотворное вліяніе лишь тогда, когда капиталы могутъ быть легко переносимы съ мѣста на мѣсто. Въ случаѣ неудачи какого-либо предпріятія, конкурентъ можетъ его бросить; но желѣзная дорога, разъ выстроенная, должна продолжать функціонировать; она можетъ перейти изъ однѣхъ рукъ въ другія, но она не перестаетъ, а во многихъ штатахъ и не можетъ перестать функціонировать. Поэтому, желѣзнодорожныя компаніи имѣютъ всѣ основанія стремиться къ устраненію конкуренціи; онѣ фактически дѣлаютъ попытки въ этомъ направленіи, начиная отъ непрочныхъ соглашеній и кончая полной консолидаціей. Въ 1844 г., когда въ Англіи обсуждался вопросъ о желѣзнодорожныхъ тарифахъ, Гладстонъ сказалъ: конкуренція между желѣзными дорогами — это ссоры между возлюбленными: breves inimicitiae, amicitiae sempiternae. Кромѣ того, законодательство не въ состояніи пріостановить эту тенденцію на сколько-нибудь продолжительное время. Мы можемъ воспретить коалиціи желѣзнодорожныхъ компаній, но мы не въ состояніи устранить ихъ. Объявляя ихъ незаконными, мы только дѣлаемъ ихъ тайными или заставляемъ ихъ перемѣнить вывѣску.

---

[1]) См. судебныя рѣшенія: Granger Cases (Munn—Иллинойсъ), 94 U. S. 113 (1876), и Nebraska Rate Cases (Smith-Ames), 169 U. S. 466 (1898).

Въ нѣкоторыхъ отношеніяхъ общество выигрываетъ отъ устраненія конкуренціи не менѣе самихъ желѣзнодорожныхъ компаній. Проклятіемъ американскаго желѣзнодорожнаго дѣла была система параллельныхъ и часто ненужныхъ желѣзнодорожныхъ линій. Постройка добавочнаго желѣзнодорожнаго пути между двумя конечными пунктами часто требуетъ большихъ капиталовъ, а необходимость полученія доходовъ съ этихъ капиталовъ ложится всей своей тяжестью на публику. Говорятъ, что необыкновенная дешевизна желѣзнодорожнаго сообщенія въ Америкѣ вызывается конкуренціей между соперничающими компаніями; въ дѣйствительности, однако, вліяніе этого фактора слишкомъ преувеличивается. Конкуренція эта носитъ характеръ отчаянной борьбы: каждая линія напрягаетъ всѣ свои силы, дабы обезпечить себѣ провозъ, имѣющійся часто въ достаточной мѣрѣ лишь для одной изъ нихъ. Тарифъ можетъ временно понизиться, но стремленіе увеличить провозъ порождаетъ худшія злоупотребленія въ области желѣзнодорожнаго хозяйства — тайныя скидки отдѣльнымъ лицамъ и неправильные дифференціальные тарифы, основанные на различіи мѣстностей. Колебанія желѣзнодорожныхъ тарифовъ огромны, а условія желѣзнодорожнаго хозяйства становятся крайне непрочными. Иногда тарифъ уменьшается настолько, что онъ не покрываетъ даже текущихъ расходовъ. Желѣзнодорожныя войны, составляющія логическое, крайнее проявленіе желѣзнодорожной конкуренціи, истощаютъ компаніи, а польза ихъ для общества весьма сомнительна. Низкій уровень тарифа теряетъ свое значеніе вслѣдствіе его неустойчивости. Кромѣ того, пониженіе тарифа само по себѣ носитъ весьма эфемерный характеръ. Сохраненіе чрезмѣрно низкаго тарифа означаетъ всеобщее желѣзнодорожное банкротство; избѣгнуть этого краха можно лишь путемъ соглашеній. Если конкуренція и благотворна, то только на время; напротивъ того, если желѣзнодорожныя войны разстраиваютъ торгово-промышленную жизнь и порождаютъ худшія злоупотребленія, то устраненіе конкуренціи является благомъ для общества. Какъ уже было указано въ § 63, конкуренція въ области обычной промышленности, это — живая «душа» послѣдней, тогда какъ въ области желѣзнодорожнаго хозяйства конкуренція это — смерть если не для всей желѣзнодорожной промышленности въ цѣломъ, то во всякомъ случаѣ для честнаго и безпристрастнаго отношенія къ лицамъ, пользующимся услугами желѣзныхъ дорогъ.

3) Расходы любой желѣзнодорожной компаніи бываютъ двухъ родовъ: фиксированные и текущіе. Хотя отношеніе фиксированныхъ расходовъ къ общей суммѣ желѣзнодорожныхъ издержекъ

бываетъ на каждой линіи различно, тѣмъ не менѣе круглымъ счетомъ его можно принять равнымъ 40 — 50%. Другими словами, почти половина расходовъ имѣетъ постоянный, неизмѣнный характеръ. Они не измѣняются вмѣстѣ съ измѣненіемъ количества провоза.

Текущіе расходы раздѣляются на: a) расходы по содержанію пути и станцій; b) расходы по экипировкѣ; c) расходы по провозу и d) общіе расходы, напр. содержаніе канцелярій, юридическіе расходы, страховка и т. п. Изъ нихъ (c) и въ нѣсколько меньшей степени (b) измѣняются почти въ полномъ соотвѣтствіи съ количествомъ провоза; зато (a) и въ еще большей степени (d) измѣняются весьма слабо при увеличеніи провоза. Конечно, отношеніе каждой изъ этихъ категорій къ общей суммѣ расходовъ на различныхъ желѣзныхъ дорогахъ не одинаково; тѣмъ не менѣе можно съ полнымъ правомъ утверждать, что въ общемъ и цѣломъ около половины текущихъ расходовъ носитъ постоянный, неизмѣняемый характеръ.

Такимъ образомъ, общая сумма постоянныхъ расходовъ слагается изъ фиксированныхъ расходовъ плюсъ половина текущихъ расходовъ. Другими словами, бо́льшая часть желѣзнодорожныхъ расходовъ не зависитъ отъ количества провоза. Увеличивается ли сумма провоза или же уменьшается, — желѣзнодорожные расходы остаются тѣ же. Вліяніе этого обстоятельства на опредѣленіе дѣйствительной провозной платы будетъ разсмотрѣно въ § 211.

210. Принципы желѣзнодорожныхъ тарифовъ.

Принадлежитъ ли желѣзная дорога государству или частной акціонерной компаніи, принципъ обложенія, по крайней мѣрѣ до извѣстнаго предѣла, долженъ быть однообразенъ. Интересы, связанные съ желѣзнодорожнымъ сообщеніемъ, настолько громадны, что ни въ одной странѣ еще не предлагалось сдѣлать провозъ безплатнымъ или ниже дѣйствительной стоимости. Нѣкоторыя государства, напримѣръ Пруссія, получаютъ отъ своихъ желѣзныхъ дорогъ крупные доходы; другія, напримѣръ Австралія, еле покрываютъ свои расходы по содержанію дорогъ; но никто еще не пытался покрывать желѣзнодорожный дефицитъ путемъ налогового обложенія.

Въ качествѣ идеальной основы желѣзнодорожнаго обложенія нерѣдко выдвигается принципъ стоимости услуги. Хорошимъ критеріумомъ по отношенію къ обычнымъ товарамъ является стоимость пр о

изводства; отчего же, говорятъ намъ, не приложить того же критерія къ желѣзнодорожному сообщенію?

1) Очевидно, однако, что здѣсь не идетъ рѣчь о стоимости данной конкретной услуги. Прежде всего, трудно опредѣлить размѣръ этой стоимости. Стоимость перевозки по одной и той же желѣзной дорогѣ сильно мѣняется въ зависимости отъ измѣняющихся условій, при которыхъ совершается эта перевозка. Иногда бо̀льшая часть груза перевозится на протяженіи всего пути; иногда же мѣстный провозъ товаровъ преобладаетъ надъ сквознымъ провозомъ, такъ что общая провозоспособность дороги утилизируется не вполнѣ. Бываетъ, что грузы идутъ преимущественно въ одномъ направленіи, и число обратныхъ пустыхъ вагоновъ весьма значительно. Иногда вагоны выпускаются съ полной нагрузкой, иногда же—съ половинной. Отношеніе чистаго вѣса груза къ вѣсу тары имѣетъ крупное значеніе. Такимъ образомъ, даже если бы была возможность построить тарифъ на основѣ стоимости конкретной услуги, это оказалось бы безполезнымъ, если только количество грузовъ осталось бы тѣмъ же.

2) Во-вторыхъ, если бы провозная плата основывалась на стоимости перевозки, то желѣзнодорожное движеніе въ значительной степени прекратилось бы. Перевозка какого-либо тяжеловѣснаго товара, напримѣръ, угля, стоитъ значительно дешевле, чѣмъ перевозка равноцѣннаго количества шелка. Если бы провозная плата устанавливалась соотвѣтственно стоимости перевозки, то транспортныя издержки были бы настолько выше первоначальной стоимости угля, что продажа его внѣ мѣстъ, расположенныхъ въ непосредственной близости отъ копей, сдѣлалась бы совершенно невозможной. Точно также провозъ пшеницы изъ Сѣверной Дакоты въ Нью-Іоркъ стоитъ значительно дороже, чѣмъ изъ Трои въ Нью-Іоркъ; если бы не существовалъ болѣе низкій тарифъ для грузовъ изъ Сѣверной Дакоты, ея пшеница не имѣла бы никакого доступа на нью-іоркскій рынокъ. Отсюда видно, что частная стоимость провоза не можетъ служить критеріумомъ при установленіи провозной платы.

3) Такимъ образомъ, если все же говорятъ о стоимости, то рѣчь можетъ идти лишь о составной стоимости. Но какъ мы уже видѣли при общемъ разсмотрѣніи вопроса о цѣнности, составная стоимость имѣетъ въ виду лишь стоимость всей совокупности услугъ, оказываемыхъ даннымъ предпріятіемъ, и не даетъ еще никакого критерія для установленія стоимости конкретной услуги. Чтобы найти этотъ критерій, мы должны обратиться къ закону цѣнности, т. е. къ закону предѣльной полезности. Другими словами, основнымъ принципомъ

желѣзнодорожной таксаціи является не стоимость провоза, а цѣнность его.

Всякая желѣзнодорожная компанія стремится увеличить количество перевозимыхъ грузовъ и уменьшить свои издержки. Этого легче всего достигнуть, уменьшивъ плату за провозъ извѣстныхъ товаровъ вообще или за провозъ ихъ въ различные пункты. Но это значитъ, что въ основу желѣзнодорожной таксаціи берется не стоимость, а цѣнность услуги. На желѣзнодорожномъ жаргонѣ это называется «брать съ груза столько, сколько выдержитъ» — выраженіе весьма неудачное и полное двусмысленности. Если мы подъ этимъ понимаемъ «брать съ груза столько, сколько онъ въ состояніи выдержать», то противъ этого ничего нельзя сказать. Но если понимать его такъ: «брать съ груза столько, сколько лишь возможно», то это выраженіе конечно неправильно. Выраженіе «брать съ груза столько, сколько выдержитъ», понятое въ прямомъ смыслѣ, является лишь оправданіемъ для уменьшенія платы за провозъ низкосортныхъ товаровъ, такъ какъ болѣе высокая плата оказалась бы для нихъ гибельной. Фраза эта плоха, такъ какъ ее можно истолковать такимъ образомъ, что одинаково допустима и возможно бо́льшая плата за провозъ высокосортныхъ товаровъ. Истолкованная правильно, она оправдываетъ низкій тарифъ на извѣстные виды товаровъ; истолкованная неправильно, она какъ будто оправдываетъ чрезмѣрно высокій тарифъ на другіе виды товаровъ.

Но и помимо этого, попытка объяснить желѣзнодорожную таксацію теоріей составной стоимости ошибочна еще и по другой причинѣ. Мы знаемъ уже, что цѣны товаровъ опредѣляются стоимостью производства или составной стоимостью лишь тогда, когда эти товары произведены при наличности свободной конкуренціи. Всегда имѣется «предѣльный» производитель, продающій свои товары безъ прибыли, по цѣнѣ стоимости. Но въ монопольныхъ производствахъ нѣтъ предѣльнаго производителя, и тамъ, какъ мы видѣли выше (§ 110), отношеніе цѣны къ стоимости далеко не столь непосредственное. Цѣна можетъ долгое время оставаться выше стоимости, при чемъ разница между ними составляетъ монопольную прибыль. Въ такихъ случаяхъ цѣна опредѣляется по принципу максимальныхъ монопольныхъ доходовъ; а это есть не что иное, какъ «брать съ потребителя столько, сколько онъ можетъ платить». Монопольные продукты обыкновенно продаются по наивысшей цѣнѣ, какая только совмѣстима съ наибольшими продажами или прибылями, а не непремѣнно по цѣнѣ, пропорціональной стоимости производства. Но изъ послѣдняго

параграфа мы уже знаемъ, что желѣзная дорога представляетъ собою въ извѣстной степени монопольное предпріятіе. Поэтому, желѣзнодорожные тарифы опредѣляются не принципомъ стоимости, а принципомъ монопольной прибыли, т. е. «брать съ груза столько, сколько выдержитъ».

Этимъ также объясняется и аналогія, которая часто проводится между желѣзнодорожнымъ и податнымъ обложеніемъ. Податное обложеніе имѣетъ принудительный характеръ, но обложеніе въ пользу монополіи, составляющей одну изъ насущныхъ жизненныхъ потребностей (напр. желѣзнодорожное обложеніе), въ извѣстномъ смыслѣ также принудительно. Принципъ монопольныхъ предпріятій «брать съ груза столько, сколько выдержитъ» осуществимъ лишь тогда, когда владѣлецъ груза имѣетъ возможность уплачивать требуемую съ него плату. Разумѣется, этическія соображенія нисколько не трогаютъ монополиста; но при установленіи цѣнъ ему все же необходимо считаться съ тѣмъ, сколько покупатель можетъ платить. Справедливое податное обложеніе требуетъ, чтобы между величиной налога и величиной дохода существовала извѣстная пропорціональная зависимость; опредѣленіе монопольныхъ цѣнъ зависитъ отъ того, сколько плательщикъ разсчитываетъ получить за свой грузъ; въ дѣйствительности, аналогія здѣсь полная.

Говорятъ, что цѣнность услуги потому не можетъ служить объясненіемъ желѣзнодорожной таксаціи, что цѣнность означаетъ дѣйствительную полезность и что, поэтому, перевозка хлѣба и угля должна бы стоить дороже, чѣмъ перевозка шелка и пряностей. Это значитъ возвращаться къ старой ошибкѣ, будто цѣнность и полезность одно и то же. Достаточно малѣйшаго знакомства съ современной теоріей цѣнности, чтобы устранить это возраженіе. Когда мы говоримъ, что провозная плата опредѣляется цѣнностью услуги, мы подъ этимъ подразумѣваемъ, что отправитель груза заранѣе высчитываетъ предѣльную полезность провоза; что если провозная плата превышаетъ эту сумму, то грузъ не будетъ отправленъ; и что полезность провоза каждаго груза можетъ исчисляться различно. Предѣльная полезность услуги опредѣляетъ цѣны всѣхъ товаровъ; но послѣднія эквивалентны составной стоимости только тогда, когда производство совершается при наличности свободной конкуренціи. Такимъ образомъ, теорія составной стоимости, поскольку она вообще вѣрна представляетъ собою подчиненную часть болѣе общаго правила; а поскольку желѣзная дорога превращается въ монополію, теорія эта становится все менѣе и менѣе вѣрной. Указанное разногласіе легко

устраняется, если только признать, что стоимость услуги или составная стоимость есть лишь видоизмѣненная форма цѣнности услуги и что теорія предѣльной полезности (которая есть не что иное, какъ цѣнность услуги) лежитъ въ основѣ не только желѣзнодорожной таксаціи, но и вообще всякихъ цѣнъ.

211. Классификація (раздѣленіе провозной платы по классамъ).

Желѣзнодорожное обложеніе, соотвѣтствующее цѣнности провоза, покоится на двухъ основныхъ принципахъ: классификаціи и дифференціаціи (discrimination). Раздѣленіе провозной платы по классамъ, или классификація, обусловливается тѣмъ обстоятельствомъ, что одинъ и тотъ же провозъ имѣетъ различную цѣнность въ зависимости отъ того, какой именно товаръ перевозится. Дифференціальные тарифы бываютъ двухъ родовъ. Одна и та же услуга (провозъ) можетъ имѣть мѣняющуюся цѣнность въ зависимости отъ различія мѣста: тарифы, опредѣляемые по этому принципу, назовемъ мѣстными дифференціальными тарифами (local discrimination). Одинъ и тотъ же провозъ можетъ имѣть мѣняющуюся цѣнность въ зависимости отъ того, кому принадлежитъ перевозимый грузъ; тарифы, опредѣляемые по этому принципу, назовемъ личными дифференціальными тарифами (personal discrimination).

Цѣнность провоза вліяетъ на классификацію двояко: 1) одни и тѣ же товары таксируются по разнымъ классамъ; 2) разные товары таксируются по разнымъ классамъ. Какъ на примѣръ перваго метода можно указать на раздѣленіе грузовъ на грузы малой и большой скорости. Въ Соединенныхъ Штатахъ общая классификація примѣняется только къ грузамъ малой скорости. Въ Англіи различаются грузы и посылки. Точно также пассажирскіе билеты на курьерскихъ поѣздахъ часто стоютъ дороже, чѣмъ на обычныхъ поѣздахъ.

Классификація различныхъ товаровъ по различнымъ категоріямъ играетъ значительно бо̀льшую роль. Правда, стоимость провоза вліяетъ на классификацію въ меньшей степени постольку, поскольку товары различаются между собою по объему, характеру, риску, направленію или поскольку пассажиры ѣдутъ въ простыхъ вагонахъ, или въ спальныхъ. Но дѣйствительная провозная плата зависитъ прежде всего не отъ стоимости, а отъ цѣнности провоза. Главный пунктъ здѣсь это — развитіе желѣзнодорожнаго движенія. Не слѣдуетъ забывать различія, проведеннаго нами въ § 209 между постоянными и пере-

мѣнными расходами. Если желѣзная дорога имѣетъ возможность перевозить товары или пассажировъ (напр. эмигрантовъ) за плату, которая съ излишкомъ покрываетъ перемѣнные расходы—собственно расходы по провозу и пропорціональную часть расходовъ по содержанію станцій,—то желѣзной дорогѣ стоитъ взять на себя этотъ провозъ, такъ какъ онъ все же послужитъ для частичнаго, хотя и незначительнаго, покрытія постоянныхъ расходовъ. А послѣдніе необходимо покрывать во что бы то ни стало. Лучше получить хоть что-нибудь для покрытія постоянныхъ расходовъ, чѣмъ ничего не получить. Однако, если бы желѣзнодорожная компанія вздумала примѣнить подобный тарифъ ко всѣмъ грузамъ, она несомнѣнно потерпѣла бы крахъ.

Для общества раздѣленіе грузовъ по классамъ безусловно выгодно. Тарифъ на дешевые товары, какъ мы сказали, покрываетъ расходы по провозу и, кромѣ того, оставляетъ еще нѣкоторый излишекъ; поскольку этотъ излишекъ даетъ хоть что-нибудь для покрытія постоянныхъ расходовъ, онъ уменьшаетъ сумму, которую необходимо собрать съ остальныхъ грузовъ. Не будь раздѣленія провозной платы по классамъ, мы не только не имѣли бы дешеваго мяса и дешевой пшеницы, но значительно повысился бы и тарифъ на дорогіе товары. Классификація грузовъ значительно понижаетъ тарифъ на дешевые товары и въ нѣсколько меньшей степени—на дорогіе товары. Принципъ классификаціи грузовъ—это первый выводъ изъ различія, проведеннаго нами между постоянными и перемѣнными расходами.

Однако, признавая классификацію грузовъ вполнѣ законной и необходимой, мы въ то же время рѣзко отвергаемъ всякія попытки оправдать то, что является безусловнымъ злоупотребленіемъ. Въ пассажирскомъ движеніи классификація играетъ весьма незначительную роль, такъ какъ для желѣзной дороги, особенно въ демократическихъ странахъ, всѣ люди равны; но въ товарномъ движеніи классификаціи, возникшія большей частью случайно, полны противорѣчій и непослѣдовательности. Классификація грузовъ выдвигаетъ двѣ проблемы: какъ установить единообразные тарифы на различныхъ желѣзныхъ дорогахъ и какъ обезпечить единообразное отношеніе къ грузоотправителямъ.

1) Сначала каждая желѣзная дорога имѣетъ свою собственную классификацію. Затѣмъ, по мѣрѣ роста консолидаціи и соглашеній, вырабатывается единообразная классификація грузовъ, перевозимыхъ смежными и конкурирующими дорогами. Въ небольшой странѣ, подобной Италіи, возможно построить однообразный тарифъ для всей

страны. Въ Соединенныхъ Штатахъ оказалось невозможнымъ примирить сталкивающіеся интересы различныхъ желѣзнодорожныхъ комиссій. Югъ требуетъ особенно низкаго тарифа на хлопокъ' западъ—на пшеницу, тихоокеанскіе штаты—на фрукты и т. д. Въ настоящее время имѣются четыре главныя классификаціи—оффиціальная (на сѣверѣ и востокѣ), южная, западная и трансконтинентальная. Такъ, напримѣръ, хлопчатобумажные товары отнесены въ западной классификаціи къ первому классу, въ оффиціальной—къ третьему, и въ южной—къ пятому классу. Но то, чего не въ состояніи добиться желѣзнодорожныя компаніи путемъ взаимныхъ соглашеній, будетъ по всей вѣроятности достигнуто въ недалекомъ будущемъ законодательнымъ путемъ [1]). При выработкѣ общенаціональныхъ тарифовъ необходимо будетъ обратить величайшее вниманіе на то, чтобы, кромѣ общей классификаціи грузовъ, существовало еще необходимое количество спеціальныхъ тарифовъ.

2) Хотя американская классификація грузовъ теперь далеко не та, какой она была нѣсколько десятковъ лѣтъ тому назадъ, ей все еще недостаетъ единообразія, устойчивости и справедливости распредѣленія обложенія. Если желѣзная дорога представляетъ собою, какъ мы видѣли, quasi-публичное учрежденіе, то нельзя передавать такія важныя полномочія, какъ право установленія классификаціи грузовъ, въ руки частныхъ лицъ или акціонерныхъ компаній. Директора желѣзнодорожныхъ компаній увѣряютъ, что интересы компаніи и интересы грузоотправителей вполнѣ совпадаютъ; къ несчастью, это увѣреніе противорѣчитъ дѣйствительности. Съ другой стороны, требовать закона, который предписывалъ бы всѣ детали, значитъ требовать отъ законодателя знаній, которыми онъ не можетъ располагать. Нѣкоторые думаютъ устранить желѣзнодорожныя злоупотребленія такимъ путемъ, чтобы конгрессъ назначилъ особыхъ агентовъ, которые установили бы классификацію грузовъ; это значило бы попасть изъ огня да въ полымя. Выходъ изъ этой дилеммы можетъ быть, повидимому, найденъ въ совѣщательныхъ камерахъ, устроенныхъ уже въ Германіи, Италіи и Японіи. Эти камеры являются представителями торгово-промышленныхъ интересовъ, а окончательно принятая классификація грузовъ представляетъ собою результатъ соглашенія или компромисса между желѣзнодорожными компаніями и грузоотправителями.

---

[1]) Исторію попытокъ установленія общенаціональнаго тарифа читатель найдетъ въ Interstate Commerce Commission Report (отчеты II, IV и XI).

*

212. Личная дифференціація.
(Personal discrimination).

Въ противоположность классификаціи грузовъ, дифференціація можетъ быть опредѣлена какъ неравенство платы за провозъ одного и того же количества одинаковыхъ товаровъ или людей на одно и то же разстояніе и при прочихъ совершенно одинаковыхъ условіяхъ перевозки. Дифференціація бываетъ личная или мѣстная.

Въ то время какъ различія въ провозной платѣ, основанныя на классификаціи грузовъ, въ извѣстномъ смыслѣ вполнѣ законны, для личныхъ дифференціальныхъ тарифовъ невозможно найти никакого разумнаго основанія. Личные дифференціальные тарифы въ области пассажирскаго движенія принимаютъ форму дарового проѣзда; въ области же товарнаго движенія личная дифференціація проявляется весьма различно. Несомнѣнно, здѣсь передъ нами одна изъ наиболѣе темныхъ сторонъ желѣзнодорожнаго дѣла.

Разумѣется, взиманіе съ бо́льшихъ грузовъ относительно меньшей провозной платы является въ извѣстныхъ предѣлахъ вполнѣ допустимымъ. Но такіе случаи должны быть, въ сущности, отнесены къ области классификаціи грузовъ; приводимое здѣсь различіе можетъ быть обосновано такимъ же образомъ, какъ и различіе между грузами большой и малой скорости. Трудность, однако, заключается здѣсь въ выборѣ опредѣленной единицы, выше которой тарифъ долженъ быть одинаковымъ для всѣхъ грузовъ. Какова должна быть эта единица—фунтъ, пудъ, тонна, вагонъ? Обыкновенно такой единицей принято считать вмѣстимость вагона; это не вызываетъ особенно много неудовольствій, хотя и здѣсь вполнѣ возможно несправедливое отношеніе къ мелкому грузоотправителю.

Но если это сравнительно неважное различіе можетъ быть оправдано хотя бы отчасти, то таксація, устанавливаемая совершенно независимо отъ стоимости услуги, является уже лишенной всякаго основанія. Защитники желѣзнодорожныхъ компаній указываютъ иногда на то, что торговыя фирмы продаютъ оптомъ дешевле, чѣмъ въ розницу, и, кромѣ того, различные покупатели получаютъ различную скидку. Отчего, спрашивается, не приложить тотъ же принципъ и къ желѣзнодорожному дѣлу? Но здѣсь обыкновенно упускается изъ виду, что желѣзная дорога не частное, а общественное предпріятіе; купецъ не обязанъ относиться ко всѣмъ своимъ покупателямъ одинаково; желѣзная дорога, напротивъ того, выполняетъ публичныя функціи, облечена

публичными правами и имѣетъ, поэтому, публичныя обязанности. Въ примѣненіи къ желѣзнодорожному хозяйству принципъ оптовой продажи теряетъ подъ собою всякую почву.

Итакъ, личная дифференціація не можетъ быть оправдана никакой теоріей. Она должна быть устранена во что бы то ни стало. Но какъ? Каково бы ни было положительное рѣшеніе этого вопроса, мы во всякомъ случаѣ можемъ уже теперь отвергнуть нѣкоторые отрицательные отвѣты. Свободная конкуренція не можетъ считаться дѣйствительнымъ средствомъ противъ указаннаго зла. Личная дифференціація процвѣтаетъ больше всего тамъ, гдѣ особенно развита свобода конкуренціи. Скидки получаютъ особенно широкое распространеніе въ разгаръ желѣзнодорожныхъ войнъ. Личная дифференціація обусловливается не волей желѣзнодорожныхъ королей, а потребностями конкуренціи и желаніемъ увеличить провозъ. Торговый законъ (The Interstate Commerce Law), въ одной своей части пытающійся поддержать конкуренцію путемъ запрещенія желѣзнодорожныхъ трёстовъ, а въ другой части воспрещающій личную дифференціацію, преслѣдуетъ, въ сущности, двѣ діаметрально-противоположныя цѣли. Усиливая конкуренцію, мы неизбѣжно усиливаемъ и личную дифференціацію.

213. Мѣстные дифференціальные тарифы.

(Local discrimination).

Мѣстные дифференціальные тарифы могутъ возникнуть двоякимъ путемъ. 1) Желѣзнодорожная компанія можетъ пожелать расширить свой провозъ привлеченіемъ грузовъ съ дальняго разстоянія. Очевидно, это возможно лишь тогда, когда провозъ подобныхъ грузовъ будетъ дешевле обычной нормы. Отсюда возникаетъ необходимость провести разницу между грузами мѣстнаго и прямого сообщенія. Провозъ грузовъ на дальнее разстояніе долженъ обходиться столько же, сколько провозъ дешевыхъ товаровъ. Въ данномъ случаѣ мѣстная дифференціація аналогична классификаціи грузовъ. Тарифъ на дальнее разстояніе низокъ, тарифъ на близкое разстояніе высокъ. Дифференціальный тарифъ подобнаго рода въ принципѣ вполнѣ законенъ. Провозъ грузовъ на дальнее разстояніе, покрывая часть постоянныхъ расходовъ, уменьшаетъ также и плату за провозъ мѣстныхъ грузовъ. Если тарифъ на американскихъ желѣзныхъ дорогахъ значительно ниже, чѣмъ на европейскихъ, то это объясняется главнымъ образомъ необычайными размѣрами провоза грузовъ на дальнее раз-

стояніе. Отмѣна этой категоріи мѣстныхъ дифференціальныхъ тарифовъ вызвала бы уравненіе провозной платы, но въ то же время повела бы и къ повышенію ея.

2) Мѣстный дифференціальный тарифъ можетъ возникнуть также какъ результатъ конкуренціи въ соединительныхъ пунктахъ. Конкуренція можетъ быть вызвана болѣе дешевымъ воднымъ транспортомъ, заграничными желѣзными дорогами или различной постановкой дѣла на мѣстныхъ желѣзныхъ дорогахъ. Чтобы удержать провозъ грузовъ въ своихъ рукахъ, желѣзнодорожная компанія должна понизить свой тарифъ въ тѣхъ мѣстахъ, гдѣ происходитъ скрещеніе различныхъ дорогъ.

Существуетъ мнѣніе, будто мѣстные дифференціальные тарифы недопустимы принципіально на томъ основаніи, что они устраняютъ преимущества географическаго положенія отдѣльныхъ мѣстностей. Сторонники этого мнѣнія утверждаютъ, что единственно правильный принципъ таксаціи—это исчисленіе провозной платы поверстно. Однако, этотъ аргументъ не убѣдителенъ. Преимущества географическаго положенія нельзя признать чѣмъ-то неотъемлемымъ и ненарушимымъ. Черезъ одинъ городъ, расположенный вблизи берега моря, проходитъ только шоссейная дорога; черезъ другой—проводится новая желѣзная дорога. Имѣетъ ли первый городъ какое-либо основаніе жаловаться на то, что его лишили первоначальнаго преимущества его географическаго положенія? Усовершенствованныя средства сообщенія преслѣдуютъ, въ дѣйствительности, одну цѣль—уничтоженіе разстояній и уменьшеніе различій въ ситуаціи до минимума. Сохраненіе преимуществъ географическаго положенія въ ихъ первоначальномъ видѣ сдѣлало бы невозможной перевозку грузовъ на дальнее разстояніе; оно вновь превратило бы цвѣтущія поля западныхъ штатовъ въ голыя пустыни. Дифференціальные тарифы расширяютъ поле предложенія; они увеличиваютъ спеціализацію потребностей и создаютъ возможность ихъ удовлетворенія, столь характерную для современнаго общества. Отрицательное отношеніе къ мѣстнымъ дифференціальнымъ тарифамъ имѣетъ мѣсто тамъ, гдѣ считаются исключительно съ интересами производителя; но раціональная политическая экономія научаетъ насъ считаться также и съ интересами потребителя. Отрицательное отношеніе къ дифференціальнымъ тарифамъ вызывается убѣжденіемъ въ томъ, что эти тарифы выгодны лишь одному классу производителей; но разумная національная экономія должна имѣть въ виду интересы всего общества, независимо отъ эгоистическихъ стремленій тѣхъ или иныхъ классовъ. Если

мѣстные дифференціальные тарифы составлены такимъ образомъ, что благодаря имъ производители изъ отдаленныхъ мѣстностей получаютъ возможность конкурировать съ мѣстными производителями, то доходы послѣднихъ могутъ, конечно, сократиться; за то доходы первыхъ увеличатся, и потребители, т. е. общество въ цѣломъ, очевидно, останутся въ выигрышѣ.

Эти соображенія нисколько, однако, не оправдываютъ всѣхъ видовъ дифференціальныхъ тарифовъ. Часто случались крупныя злоупотребленія, пускались въ ходъ неблаговидныя средства. Мѣстные интересы пренебрегались, и дифференціальные тарифы составлялись такимъ образомъ, чтобы раззорить одни города, а на ихъ мѣстѣ создать новые. Для объясненія подобныхъ методовъ вовсе нѣтъ необходимости приписывать желѣзнодорожнымъ компаніямъ какіе-либо безнравственные мотивы. На путь несправедливой дифференціальной таксаціи часто толкали ихъ сильная конкуренція и инстинктъ самосохраненія. Но руководители желѣзнодорожнаго дѣла совершаютъ крупную ошибку, называя справедливыми всѣ виды мѣстной дифференціальной таксаціи на томъ только основаніи, что всѣ они являются результатомъ конкуренціи, подобно тому какъ ошибаются и демагоги, нападающіе на безусловно законные виды дифференціальныхъ тарифовъ и въ то же время сохраняя конкуренцію въ прежней силѣ. Конкуренція должна исправить массу грѣховъ. Желѣзнодорожные доходы и общественные интересы не всегда идутъ рука объ руку. Возможное расхожденіе интересовъ дѣлаетъ необходимыми нѣкоторыя формы государственнаго надзора.

Не подлежитъ сомнѣнію, что провозная плата въ общемъ и цѣломъ должна возрастать вмѣстѣ съ разстояніемъ. Находятся крайніе люди, предлагающіе примѣнить къ желѣзнодорожной таксаціи принципъ почтоваго обложенія, согласно которому устанавливается однообразная плата, независимо отъ разстоянія. Но они совершенно упускаютъ изъ виду, что въ почтовомъ дѣлѣ главная статья издержекъ—это передача почты въ конечныхъ пунктахъ, тогда какъ издержки самого транспорта составляютъ относительно незначительную величину; въ желѣзнодорожномъ дѣлѣ, напротивъ того, расходы по перевозкѣ составляютъ значительно большую часть стоимости, особенно при провозѣ на дальнее разстояніе. Если бы мы не считались съ разстояніемъ, мы должны были бы установить столь высокую среднюю провозную плату, при которой перевозка грузовъ обычнымъ гужевымъ путемъ обошлась бы дешевле. Почтовый принципъ практически совершенно невыполнимъ, а теоретически—ошибоченъ.

Но, возрастая вмѣстѣ съ разстояніемъ, стоимость не увеличивается пропорціонально разстоянію, въ виду указаннаго выше взаимоотношенія между постоянными и перемѣнными издержками. Такимъ образомъ, провозная плата по разстоянію еще не означаетъ поверстной платы. И стоимость и цѣнность услуги возрастаетъ не столь быстро, какъ разстояніе. Даже пассажирскій поверстный тарифъ, относительно болѣе простой, примѣняется только къ малымъ разстояніямъ; плата за проѣздъ въ болѣе отдаленные пункты меньше поверстной. При всякомъ отступленіи отъ принципа равной поверстной платы на сцену выступаетъ то, что мы назвали выше local discrimination.

Простѣйшимъ средствомъ устранить злоупотребленія въ этой области было бы установленіе принципа, согласно которому провозная плата до какой-либо промежуточной станціи не можетъ быть выше общей провозной платы до конечнаго пункта. Въ настоящее время часто взимается провозная плата до узлового пункта плюсъ добавочная плата за обратный провозъ отъ этого пункта до станціи назначенія. Этимъ самымъ принципъ разстоянія превращается въ свою прямую противоположность. Однако, слишкомъ поспѣшное изданіе закона для устраненія указанныхъ злоупотребленій было бы гибельно. Полное уничтоженіе аномалій въ данной области возможно лишь тогда, когда законъ будетъ распространенъ какъ на водные пути сообщенія, такъ и на конкурирующія иностранныя желѣзныя дороги. Если желѣзнодорожный тарифъ на грузы, идущіе отъ атлантическаго побережья до Санъ-Франциско, не будетъ сообразованъ съ воднымъ тарифомъ, желѣзныя дороги лишатся сквозного трансконтинентальнаго грузового движенія и вынуждены будутъ повысить тарифъ на мѣстные грузы. Поэтому, хотя Interstate Commerce Law и принялъ указанный выше принципъ желѣзнодорожной таксаціи, онъ предоставилъ комиссіи дѣлать изъ него извѣстныя исключенія; этимъ самымъ на комиссію возлагается труднѣйшая обязанность— опредѣлять, какія исключенія законны и какія незаконны.

Но если эти сравнительно простые случаи требуютъ весьма внимательнаго и осторожнаго отношенія къ себѣ, то что уже говорить о громадной массѣ другихъ злоупотребленій, когда провозная плата до промежуточной станціи относительно выше, чѣмъ плата до болѣе отдаленнаго пункта? Здѣсь возникаетъ рядъ трудныхъ вопросовъ. Въ правѣ ли мы понижать таксу на ввозные или вывозные товары въ сравненіи съ отечественной таксой, т. е. взимать за провозъ одного и того же товара между двумя пунктами меньше, на томъ лишь

основаніи, что данный промежутокъ есть часть разстоянія до заграничнаго пункта? Цѣлесообразно ли устанавливать групповую таксу, т. е. включать всѣ станціи, расположенныя по радіусу въ нѣсколько десятковъ или даже сотенъ миль, въ одну группу съ одинаковымъ тарифомъ? Цѣлесообразно ли устанавливать пониженный тарифъ на фабрикаты, т. е. при провозѣ зерна съ поля на мельницу, или хлопка съ плантаціи до пункта, гдѣ имѣются прессовальные станки, или бревенъ изъ лѣса до лѣсопильнаго завода, и затѣмъ при провозѣ ихъ дальше, до мѣста назначенія, взимать ли съ нихъ какъ за грузъ сквозного или мѣстнаго сообщенія? Можно ли устанавливать таксу въ зависимости отъ относительной отдаленности отъ конкурирующаго пункта, при чемъ къ провозной платѣ до этого пункта прибавляется плата за обратный провозъ отъ послѣдняго до станціи назначенія? Допустимы ли различные тарифы для различныхъ городовъ, напримѣръ, на зерно, муку и другіе пищевые продукты, за провозъ которыхъ отъ западныхъ штатовъ до Нью-Іорка взимается на 2 цента съ каждаго hundredweight (3,101 пуда или 50,802 килогр.) больше, чѣмъ до Филадельфіи, на 3 цента больше, чѣмъ до Балтиморы, и на 2 цента меньше, чѣмъ до Бостона?

Мы перечислили только незначительную часть тѣхъ сложныхъ вопросовъ, которые требуютъ опредѣленнаго разрѣшенія. Какъ бы ни были многочисленны эти вопросы, все же можно установить слѣдующіе три принципа. 1) Установленіе какого-либо общаго абсолютнаго правила невозможно. При опредѣленіи желѣзнодорожныхъ таксъ слѣдуетъ принять во вниманіе всѣ обстоятельства и условія, мѣняющіяся со дня на день или изъ сезона въ сезонъ. 2) Вопросы таксаціи затрогиваютъ не только интересы желѣзныхъ дорогъ, но и интересы промышленности вообще. 3) Окончательное рѣшеніе по этимъ труднымъ и важнымъ вопросамъ не должно быть предоставлено грузоотправителямъ или желѣзнодорожнымъ компаніямъ, а должно быть возложено на какое-либо высшее авторитетное учрежденіе, не только опытное въ транспортномъ дѣлѣ, но и вполнѣ безпристрастное въ дѣлѣ огражденія сталкивающихся интересовъ грузоотправителей и желѣзнодорожныхъ компаній, съ одной стороны, частныхъ и общественныхъ интересовъ—съ другой.

214. Регулированіе желѣзнодорожнаго дѣла.

Изъ всего предыдущаго съ очевидностью вытекаетъ, что регулированіе желѣзнодорожнаго дѣла въ той или иной формѣ является

безусловно необходимымъ. Существуетъ пять различныхъ методовъ, направленныхъ къ этой цѣли. 1) Желѣзныя дороги принадлежатъ правительству и находятся въ его непосредственной эксплуатаціи, какъ, напримѣръ, въ Пруссіи, Австралазіи и нѣкоторыхъ другихъ британскихъ колоніяхъ. 2) Правительство является владѣльцемъ желѣзныхъ дорогъ, но предоставляетъ ихъ эксплуатацію частнымъ лицамъ; такъ обстоитъ дѣло съ нѣкоторыми линіями въ сѣверной Каролинѣ и со всѣми желѣзными дорогами въ нѣкоторыхъ второстепенныхъ государствахъ Европы. 3) Желѣзныя дороги принадлежатъ частнымъ компаніямъ, но эксплуатація ихъ находится въ рукахъ правительства, какъ это было до самаго послѣдняго времени въ Италіи. 4) Бываетъ и смѣшанное желѣзнодородное хозяйство, при которомъ конкуренція со стороны правительственныхъ дорогъ является регуляторомъ дѣятельности частныхъ желѣзныхъ дорогъ, какъ это было раньше въ Бельгіи, или такой регулирующей роли не выполняетъ, какъ это имѣетъ мѣсто въ настоящее время въ Россіи, Франціи, Индіи и многихъ другихъ странахъ. 5) Желѣзныя дороги составляютъ собственность частныхъ компаній и ими же эксплуатируются, какъ въ Англіи и Соединенныхъ Штатахъ.

Общее обсужденіе вопроса о государственной собственности на желѣзныя дороги и ихъ эксплуатаціи и спеціальныя возраженія противъ нея, поскольку рѣчь идетъ о Соединенныхъ Штатахъ, мы оставимъ до одной изъ ближайшихъ главъ. Пункты 1—3 могутъ быть, поэтому, опущены. Что касается четвертаго пункта, то опытъ Бельгіи неопровержимо доказалъ, что правительственныя желѣзныя дороги не могутъ быть надежнымъ регуляторомъ дѣятельности частныхъ компаній; вмѣсто того, чтобы поднять дѣятельность послѣднихъ до своего болѣе высокаго уровня, правительственныя желѣзныя дороги, подъ вліяніемъ конкуренціи, работаютъ такъ же, какъ и частныя компаніи, со всѣми присущими имъ недостатками и злоупотребленіями. Такимъ образомъ, для Великобританіи и Соединенныхъ Штатовъ практическое значеніе имѣетъ только пятый пунктъ, т. е. правительственный контроль надъ желѣзными дорогами, остающимися въ рукахъ частныхъ компаній.

Въ Великобританіи, гдѣ положеніе сильно упрощается, благодаря незначительнымъ размѣрамъ страны и большому протяженію береговой линіи, конкуренція была устранена сравнительно давно и личная дифференціація (personal discrimination) была развита соотвѣтственно меньше. Первенствующую роль играли здѣсь вопросы объ относительной провозной платѣ въ зависимости отъ мѣстности и о максимальной платѣ за

провозъ товаровъ различныхъ классовъ. Послѣ нѣсколькихъ болѣе или менѣе слабыхъ попытокъ урегулировать желѣзнодорожное дѣло, была учреждена въ 1873 г. желѣзнодорожная комиссія, съ правами судебнаго учрежденія. Въ вопросахъ факта, рѣшенія комиссіи окончательны; поскольку же рѣчь идетъ о толкованіи закона, они подлежатъ пересмотру со стороны верховнаго суда. Въ 1888 г. былъ принятъ законъ, уполномочивающій министерство торговли и промышленности устанавливать, для проведенія въ законодательномъ порядкѣ, размѣръ максимальной провозной платы; въ теченіе 1891—94 гг. парламентъ одобрилъ и утвердилъ предложенный ему максимальный тарифъ. Наконецъ, въ 1894 г. было постановлено, что желѣзныя дороги не въ правѣ повышать, въ предѣлахъ максимума, существующія таксы, не получивъ предварительно со стороны желѣзнодорожной комиссіи надлежащаго указанія на то, что такое повышеніе законно и допустимо. Многіе находятъ, что это постановленіе сильно препятствовало прогрессивному пониженію желѣзнодорожной таксы,—пониженію неизбѣжному, въ виду роста движенія: свобода понижать таксу и отсутствіе права возстановлять ее въ случаѣ убыточности пониженнаго тарифа должны остановить даже самаго смѣлаго желѣзнодорожнаго дѣльца отъ всякихъ опасныхъ экспериментовъ.

Въ Соединенныхъ Штатахъ первыя попытки урегулированія желѣзнодорожнаго дѣла были предприняты только въ отдѣльныхъ штатахъ. Общегосударственный контроль начался лишь въ 1887 г., вмѣстѣ съ изданіемъ Interstate Commerce Law. Этотъ законъ былъ результатомъ компромисса. Онъ пытается сохранить конкуренцію и запрещаетъ трёстификацію (pools), но отказывается отъ установленія строгихъ абсолютныхъ правилъ желѣзнодорожной таксаціи. Запрещенію подверглись не только желѣзнодорожные синдикаты (pools), но послѣ изданія въ 1890 г. закона Шермана противъ трёстовъ были объявлены незаконными даже соглашенія между желѣзнодорожными компаніями по вопросамъ таксаціи. Авторъ поправки о желѣзнодорожныхъ синдикатахъ—сенаторъ Ригенъ изъ Техаса, бывшій потомъ членомъ желѣзнодорожной комиссіи въ своемъ родномъ штатѣ,—впослѣдствіи призналъ свое первоначальное мнѣніе ошибочнымъ; въ свою очередь и верховный судъ Соединенныхъ Штатовъ, объявивъ желѣзнодорожныя ассоціаціи незаконными, въ то же время призналъ ихъ экономически благотворными.

Законъ 1887 г. воспретилъ взиманіе несправедливой и необоснованной провозной платы и учредилъ комиссію (Interstate Commerce

Commission) для проведенія закона въ жизнь. Въ противоположность своей англійской предшественницѣ, американская комиссія не имѣетъ полномочій судебнаго учрежденія; ея постановленія не окончательны даже въ вопросахъ факта. Кромѣ того, согласно постановленію верховнаго суда, комиссія имѣетъ право объявлять ту или иную таксу незаконной, но не въ правѣ устанавливать таксу на будущее время. Весь вопросъ въ томъ, можно ли предоставить комиссіи подобныя права или нѣтъ.

При разрѣшеніи этого вопроса слѣдуетъ помнить, что особенныя нападки вызываютъ противъ себя личная дифференціація (personal discrimination) и ни съ чѣмъ несоразмѣрная провозная плата. Что касается первой, то весьма сомнительно, чтобы предоставленіе комиссіи права устанавливать размѣръ таксы могло оказаться дѣйствительнымъ средствомъ борьбы противъ злоупотребленій въ этой области. Эти злоупотребленія совершаются всегда въ тайнѣ, въ видѣ скидокъ, предоставленія отдѣльнымъ лицамъ якобы частныхъ вагоновъ и другихъ незаконныхъ соглашеній всевозможнаго рода. Законъ Элькинса 1903 г. караетъ подобныя злоупотребленія самыми суровыми наказаніями. Однако, надежнѣйшій способъ уничтожить personal discrimination—это устранить конкуренцію, являющуюся ея основной причиной. Пока дѣйствуетъ законъ, направленный противъ синдикатовъ (pools) и трёстовъ, эти злоупотребленія неизбѣжны, и если послѣднія въ настоящее время нѣсколько уменьшились, то лишь потому, что упомянутый законъ примѣняется не въ полной силѣ. Передача комиссіи права опредѣлять размѣръ тарифовъ не принесетъ никакой пользы.

Что касается несоразмѣрно высокихъ таксъ, то противники предоставленія комиссіи права устанавливать тарифы полагаютъ, что это можетъ задержать развитіе желѣзнодорожнаго дѣла и вызвать опасность фракціонной борьбы. Въ странѣ, еще не вышедшей изъ первыхъ стадій своего экономическаго развитія, съ условіями, мѣняющимися изо дня въ день,—въ такой странѣ предоставлять маленькой кучкѣ людей, хотя бы и опытныхъ, право устанавливать таксы для всего государства, значитъ предполагать въ нихъ мудрость и таланты, которыми они не могутъ обладать въ достаточной мѣрѣ. Ошибки, которыя неизбѣжно будутъ сдѣланы ими, затормозятъ развитіе желѣзнодорожнаго сообщенія и подвергнутъ торговый прогрессъ серьезной опасности. Но этого мало: при существующихъ въ Америкѣ условіяхъ, комиссіи, облеченной столь широкими полномочіями, трудно будетъ остаться свободной отъ политическихъ вліяній. Какъ только послѣднія дадутъ себя почувствовать, комиссія вынуждена будетъ, изъ

чувства самосохраненія, сдѣлать то, что недавно было сдѣлано Германіей, т. е. приблизиться насколько возможно къ тарифу, основанному на разстояніи (distance tariff), и отказаться, такимъ образомъ, отъ выгодъ таксаціи, основанной на цѣнности услуги и сильно способствовавшей низкой провозной платѣ и экономическому благосостоянію Соединенныхъ Штатовъ.

Итакъ, опасности выдвигаются съ двухъ сторонъ. Оставить права комиссіи въ томъ видѣ, въ какомъ они существуютъ въ настоящее время, значитъ отказаться отъ возможности устранить несомнѣнныя злоупотребленія; облечь комиссію широкими полномочіями значитъ придать нашей системѣ желѣзнодорожныхъ тарифовъ рѣзкость, благодаря которой мы бы теряли одной рукой то, что пріобрѣтаемъ другой. Выходъ изъ этого затрудненія заключается въ компромиссѣ между частной и общественной идеей. Предоставьте желѣзнымъ дорогамъ право устанавливать тарифы въ первой инстанціи; поручите какому-нибудь административному учрежденію устраивать анкеты, собирать и опубликовывать фактическія свѣдѣнія; передайте судебному учрежденію право рѣшать, въ качествѣ послѣдней инстанціи, относительно законности и допустимости того или иного желѣзнодорожнаго тарифа—только такимъ путемъ и можно достигнуть примиренія желѣзнодорожныхъ компаній и общества,—примиренія, которое обезпечитъ справедливость, не нарушая въ то же время прогрессивнаго развитія желѣзнодорожнаго дѣла.

ГЛАВА XXXIII.

Страхованіе.

215. Литература.

A. H. Willett, The Economic Theory of Risk and Insurance (Columbia Studies, XIV, № 2, 1901), и The Cost of Life Insurance (Polit. Sci. Quart., XX, 1905); C. Walford, Insurance Cyclopoedia (5 т., 1871—80); и Insurance Guide and Handbook (3-е изд., 1900 г.); W. A. Fricke, Insurance, A. Text Book (1898); T. E. Young, Insurance, A practical Exposition (1904); A. J. Wilson, The Business of Insurance (1904); A. C. Campbell, Insurance and Crime (1902); A. Manes, Versicherungswesen (1905); Journal of the Institute of Actuaries (1850—); Transactions of the Actuarial Society of America (1889—).

Спеціальные отдѣлы страхованія: F. Martin, History of Lloyds and of Marine Insurance in Great Britain (1876); W. Gow, Marine Insurance (1895); W. Alexander, The Life Insurance Company (1905); Mutual Life Insurance Company Educational Leaflets (1903); F. C. Moore Fire Insurance and How to Build (1903); F. H. Kitchin, Principles and Practice of Fire Insurance (1904); P. Mayet, Agricultural Insurance (1893); E. Mac Neill, A Study of Accidents and Accident Insurance (1900).

216. Сущность страхованія.

Экономическая дѣятельность человѣка связана съ неувѣренностью. Въ старину говорили, что ни въ чемъ нельзя быть вполнѣ увѣреннымъ, кромѣ смерти и налоговъ; но и это утвержденіе не совсѣмъ полно: если неувѣренность и не касается явленія, какъ таковаго, то она можетъ касаться времени и размѣровъ явленія. Страхованіе— это способъ устранить экономическія послѣдствія неувѣренности.

Съ извѣстной точки зрѣнія можно сказать, что случайности (chance) не существуетъ. Все, происходящее въ мірѣ, подчиняется законамъ, т. е. является результатомъ опредѣленныхъ причинъ. Если бы мы знали въ совершенствѣ всѣ причины, мы могли бы предсказать съ точностью всякое событіе и, такимъ образомъ, избѣжать случайностей: разъ мы знаемъ, что извѣстное явленіе должно произойти въ данный моментъ, оно для насъ уже не случайно. Но слово chance можетъ быть употребляемо и въ нѣсколько иномъ смыслѣ. Если колода картъ хорошо перетасована, то имѣются вполнѣ равные шансы (chance) открыть черную или красную карту. Шансъ означаетъ здѣсь степень вѣроятности явленія. Чѣмъ больше явленій, тѣмъ правильнѣе они повторяются; при большихъ числахъ мы имѣемъ даже законъ вѣроятности.

Однако, степень неувѣренности не одно и то же, что степень вѣроятности. Правда, когда вѣроятность равна нулю или весьма малой величинѣ, неувѣренность тоже равна нулю или весьма незначительна, а шансы или отсутствуютъ или весьма малы. Но неувѣренность возрастаетъ только до извѣстнаго предѣла. При равенствѣ шансовъ неувѣренность достигаетъ своего максимума; затѣмъ по мѣрѣ увеличенія шансовъ она уменьшается и, наконецъ, совершенно исчезаетъ, когда вѣроятность событія становится безконечно великой. Увѣренность означаетъ или отсутствіе вѣроятности или отсутствіе невѣроятности; послѣ достиженія границы равенства шансовъ, вѣроятность увеличивается по мѣрѣ уменьшенія неувѣренности.

Терминъ «рискъ» можетъ быть примѣненъ или къ вѣроятности или къ неувѣренности. Мы говоримъ, что данное предпріятіе сопряжено съ громаднымъ рискомъ, когда на его успѣхъ имѣется одинъ шансъ изъ ста. Въ такомъ случаѣ вѣроятность неудачи громадна, неувѣренность же крайне мала. Но въ обыкновенной экономической дѣятельности люди рѣдко берутся за дѣло, если у нихъ нѣтъ, по крайней мѣрѣ, равныхъ шансовъ на успѣхъ, а обыкновенно даже болѣе, чѣмъ равныхъ шансовъ. Другими словами, они не возьмутся за дѣло, если не будутъ знать, что, хотя вѣроятность убытковъ и неувѣренность возрастаютъ одновременно, можно все же предохранить себя отъ нихъ. Иначе говоря, рискъ, сопряженный съ экономической дѣятельностью, заключается скорѣе въ степени неувѣренности, чѣмъ въ степени вѣроятности. Поэтому, стремленіе оградить себя отъ риска возрастаетъ вмѣстѣ со степенью неувѣренности, которая увеличивается по мѣрѣ уменьшенія вѣроятности.

Неувѣренность представляетъ собою очевидную невыгоду, и всякій разумный человѣкъ стремится устранить ее насколько возможно. Это достигается тремя способами: избѣжаніемъ, предупрежденіемъ и принятіемъ риска на себя.

1) Въ извѣстныхъ случаяхъ, связанныхъ съ помѣщеніемъ капитала, можно избѣжать риска, если присоединить къ данной экономической сдѣлкѣ другую, для уравновѣшенія первой. Мы уже знаемъ (§ 155), что это одна изъ функцій спекуляціи, напримѣръ, при продажѣ срочныхъ траттъ или товаровъ со срочной доставкой. Число такихъ спекулятивныхъ сдѣлокъ, однако, сравнительно незначительно.

2) Можно предупредить рискъ или значительно уменьшить его степень. Желая оградить свой домъ отъ пожара, мы можемъ сдѣлать его абсолютно огнеупорнымъ. Но это требуетъ громадныхъ расходовъ, иногда непосильныхъ. Если у насъ нѣтъ никакой другой альтернативы, мы стараемся придать дому возможно бо́льшую прочность, затрачивая на него капиталъ до такого предѣла, при которомъ всякія дальнѣйшія затраты уже превышаютъ собою, по нашему мнѣнію, потери. сопряженныя съ пожаромъ. До извѣстнаго предѣла затраты на предупредительныя мѣры окупаются, выше этого предѣла онѣ уже не окупаются. Въ настоящее время предупрежденіе всевозможныхъ бѣдствій обходится обществу, какъ цѣлому, значительно дороже, чѣмъ въ старину; въ самомъ дѣлѣ, подавляющее количество государственныхъ расходовъ носитъ въ настоящее время характеръ предупредительный, а не исправительный. Объясняется это нашимъ убѣж-

деніемъ въ томъ, что расходы по содержанію учрежденій общественнаго здравія крайне незначительны по сравненію съ затратами, вызываемыми эпидеміей, и что стоимость образованія далеко уступаетъ по своимъ размѣрамъ экономическимъ и политическимъ потерямъ, связаннымъ съ народнымъ невѣжествомъ. По постановленію муниципалитетовъ дома могутъ строиться весьма прочно и огнестойко, но предупрежденіе риска окажется выгоднымъ лишь тогда, когда оно не переступаетъ извѣстнаго предѣла. Кромѣ того, какъ бы ни были велики предосторожности, существуютъ нѣкоторыя бѣдствія, противъ которыхъ безсильна всякая человѣческая изобрѣтательность. Землетрясеніе, молнія, наводненіе, буря уничтожаютъ собственность точн такимъ же образомъ, какъ несчастные случаи, безработица и болѣзнь уничтожаютъ личные доходы. Необходимо, поэтому, нѣчто большее, чѣмъ мѣры предупрежденія.

3) Мы можемъ, наконецъ, взять рискъ на себя, но уменьшить его размѣры, соединивъ нашъ рискъ съ рискомъ другихъ людей и при распредѣленіи потерь считаться съ группой, какъ съ цѣлымъ. Иначе говоря, мы страхуемъ себя отъ риска; отсюда и названіе метода страхованія.

217. Возникновеніе и развитіе страхованія.

Въ важнѣйшихъ своихъ проявленіяхъ страхованіе есть явленіе новѣйшаго времени и представляетъ собою результатъ промышленнаго капитализма. Оно вызывается не тѣмъ обстоятельствомъ, что въ настоящее время люди боятся риска больше, чѣмъ раньше, а тѣмъ, что самый рискъ увеличился теперь до чрезвычайныхъ размѣровъ. На первый взглядъ кажется совершенно непонятнымъ, какимъ образомъ современная цивилизація, предполагающая разумъ и предвидѣніе, влечетъ за собою возрастаніе риска. Но ошибочно было бы также утверждать, что экономическій прогрессъ связанъ съ уменьшеніемъ риска. Прогрессъ и увеличеніе риска совмѣстимы другъ съ другомъ. Неувѣренность слѣдуетъ, разумѣется, устранять; но если сбереженіе стоимости, обусловливаемое новымъ изобрѣтеніемъ или новымъ экономическимъ процессомъ, превышаетъ рискъ, связанный съ увеличеніемъ неувѣренности, то общество имѣетъ право ввести у себя эти новые методы. Такъ, напримѣръ, поѣздъ-экспрессъ связанъ съ большимъ рискомъ, чѣмъ обыкновенный поѣздъ, но введеніе его есть все же признакъ прогресса. Лишь

тогда, когда пускаютъ поѣздъ, проходящій разстояніе отъ Нью-Іорка до Чикаго въ восемнадцать часовъ, возникаетъ вопросъ, не превышаетъ ли рискъ выгоды. Но до этого предѣла, во всякомъ случаѣ, скорый поѣздъ представляетъ собою прямую или косвенную экономическую выгоду. Отсюда видно, что увеличеніе риска въ наше время неразрывно связано съ новыми изобрѣтеніями и лучшей утилизаціей силъ природы. Рискъ и прогрессъ растутъ вмѣстѣ. Современная жизнь отличается быстрымъ поступательнымъ темпомъ; конкуренція и фабричная система создаютъ неувѣренность, тогда какъ средневѣковое ремесло съ его работой на заказъ отличалось медленнымъ темпомъ и большей обезпеченностью. Рискъ и устраненіе его путемъ страхованія были призваны къ жизни только индустріальнымъ капитализмомъ.

Страхованіе возникло изъ трехъ различныхъ источниковъ: первобытной взаимопомощи, бодмерейныхъ займовъ въ классической древности и средневѣковыхъ рентныхъ платежей (rent charges).

1) Почти во всѣхъ первобытныхъ обществахъ практикуются тѣ или иные методы коллективной отвѣтственности. Такъ, въ древнихъ тевтонскихъ гильдіяхъ мы находимъ взаимную отвѣтственность въ случаѣ убійства, пожара, кражи или пропажи скота. Въ средневѣковыхъ цехахъ принципъ коллективной гарантіи пользовался почти всеобщимъ признаніемъ. Съ извѣстной точки зрѣнія можно сказать, что тотъ же принципъ лежитъ въ основѣ современныхъ обществъ взаимнаго страхованія. Но было бы рискованно пытаться устанавливать прямую связь между этими первобытными группами и современными промышленными обществами страхованія.

2) Первая длительная форма страхованія, существованіе которой установлено съ несомнѣнностью, имѣла мѣсто въ той области, гдѣ капиталъ примѣнялся въ широкомъ масштабѣ,—въ области морской торговли. Страхованіе въ древніе и средніе вѣка возникло одновременно съ возникновеніемъ торговаго капитала. Морское страхованіе въ средніе вѣка возникло изъ древней системы бодмерейныхъ займовъ, извѣстныхъ въ классическомъ мірѣ подъ названіемъ foenus nauticum или pecunia trajectitia. Если владѣлецъ судна нуждался въ деньгахъ, онъ могъ занять ихъ съ обязательствомъ вернуть ихъ съ процентами, при условіи, что судно не погибнетъ и не попадетъ въ руки непріятеля или морскихъ разбойниковъ. Въ извѣстномъ смыслѣ бодмерейный контрактъ, т. е. договоръ о займѣ денегъ подъ закладъ судна, является, поэтому, зародышевой формой страхованія, съ той лишь особенностью, что страховыя деньги уплачивались впередъ и

страхованіе было связано съ займомъ. На дѣлѣ главную роль игралъ заемъ, а не страхованіе. Когда въ итальянскихъ городахъ въ XIII и XIV столѣтіяхъ была введена новая форма договора, при которой уплата дѣлалась не до, а послѣ гибели судна, элементъ займа исчезъ, и договоръ пріобрѣлъ дѣйствительный характеръ страхованія. Лицо, бравшее на себя рискъ, называлось страховщикомъ (underwriter of the risk). Въ Англіи страховщики суденъ встрѣчались обыкновенно въ кофейняхъ; въ концѣ XVII вѣка одна изъ этихъ кофеенъ находилась въ домѣ Эдуарда Ллойда; она привлекала къ себѣ все больше и больше страховщиковъ, и въ серединѣ ближайшаго столѣтія всѣ страховыя сдѣлки для гарантированія морскихъ грузовъ совершались въ домѣ «Ллойда».

3) Третій источникъ современнаго страхованія можно прослѣдить въ связи съ развитіемъ страхованія жизни. Правда, страхованіе отъ несчастныхъ случаевъ на морѣ также превратилось черезъ нѣкоторое время въ нѣчто аналогичное страхованію жизни, такъ какъ постепенно вошло въ обычай, чтобы страховщикъ гарантировалъ не только цѣлость корабля и грузовъ, но и жизнь пассажировъ. Но несомнѣнно бо́льшую роль, въ качествѣ первоисточника страхованія жизни, сыграла средневѣковая система рентныхъ платежей (rent charges). Эта система практиковалась съ той цѣлью, чтобы избѣжать суровости законовъ о ростовщичествѣ. Желающій сдѣлать заемъ передавалъ кредитору на извѣстный срокъ свою землю, при чемъ кредиторъ пользовался плодами земли, вмѣсто процентовъ, запрещенныхъ закономъ. Постепенно, однако, вмѣсто передачи пользованія землей установилось обязательство уплачивать извѣстную сумму, называвшуюся рентнымъ платежомъ (rent charge), такъ какъ годовая плата взималась съ ренты или продуктовъ земли. Эта плата взималась пожизненно или въ теченіе извѣстнаго срока. Впослѣдствіи пожизненный годовой доходъ получилъ распространеніе даже и въ церкви, при посредствѣ societas sacri officii.

Съ теченіемъ времени, однако, спекулятивный элементъ развивался все болѣе и болѣе. Указанная сдѣлка получила весьма широкое распространеніе. Технически она была не займомъ, а передачей земли. Она давала крупный доходъ—отъ 8 до 12% на вложенный капиталъ. Но что важнѣе всего — эта сдѣлка обыкновенно сопровождалась условіемъ, согласно которому капиталъ уплачивался лишь въ томъ случаѣ, если должникъ умиралъ раньше кредитора. Съ теченіемъ времени уплата капитальной суммы была отмѣнена, не премія уплачивалась ежегодно, а капиталъ передавался только въ слу-

чаѣ смерти плательщика преміи. Такимъ образомъ, система рентныхъ платежей фактически превратилась въ систему страхованія. Другимъ источникомъ современнаго страхованія являются средневѣковые выкупы и платежи для накопленія приданаго. Въ первомъ случаѣ уплачивалась извѣстная сумма, которая служила гарантіей отъ разбоевъ и грабежей. Во второмъ случаѣ церковь дѣлала заемъ у частнаго лица въ видѣ безпроцентныхъ ежегодныхъ платежей, съ обязательствомъ уплатить капиталъ этому лицу при выходѣ его дочери замужъ. Въ серединѣ семнадцатаго столѣтія итальянецъ Тонти ввелъ принципъ права на преемничество (survivorship), — принципъ, который сохранился и донынѣ и носитъ имя его родоначальника.

Изъ этихъ слабыхъ зачатковъ и развилась современная система страхованія. Важнѣйшія формы ея—морское страхованіе, страхованіе жизни и страхованіе отъ огня. Морское страхованіе мало измѣнилось по своему характеру въ теченіе нѣсколькихъ столѣтій. Наоборотъ, страхованіе жизни могло развиться въ крупномъ масштабѣ лишь тогда, когда были прочно установлены научные принципы, лежащіе въ его основѣ.

Въ каждомъ страхованіи общая премія составляется изъ двухъ частей—изъ такъ-называемаго резерва (loading) и собственно-преміи, или суммы, которая математически необходима для созданія фонда, достаточнаго для уплаты по полисамъ. Резервомъ называется сумма, уплачиваемая сверхъ собственно - преміи и идущая на покрытіе издержекъ и случайныхъ тратъ, напримѣръ, въ случаѣ потери вложенныхъ фондовъ или невозможности получить предположенный процентъ. Важнѣйшую роль играетъ, конечно, собственно-премія. Въ страхованіи жизни размѣръ этой преміи опредѣляется теоріей вѣроятности, статистическими данными о продолжительности жизни и высотой процента. Такъ-называемыя таблицы смертности показываютъ, какой процентъ людей доживаетъ до извѣстнаго возраста и какой процентъ умираетъ. Невозможно предсказать, въ какомъ году умретъ то или иное лицо, но вполнѣ возможно опредѣлить съ приблизительной точностью, какой процентъ людей умираетъ въ каждомъ данномъ возрастѣ. Пользуясь этими таблицами смертности, можно установить, путемъ простыхъ математическихъ исчисленій, величину преміи, подлежащей взиманію въ каждый данный возрастъ для созданія фонда, который будетъ накопляться до опредѣленнаго предѣла по опредѣленной процентной нормѣ. Первая попытка примѣненія математическаго метода къ опредѣленію страховой преміи была предпринята въ 1671 г. Жаномъ Де Виттъ, великимъ пенсіонаріемъ Голландіи и

Западной Фрисландіи. Первая приблизительно вѣрная таблица смертности была составлена д-ромъ Эдмондомъ Галлеемъ въ 1693 г. По мѣрѣ увеличенія точности этихъ таблицъ, страхованіе жизни превращалось въ настоящее коммерческое предпріятіе. Первымъ предпріятіемъ, построеннымъ на истинно научной основѣ, было общество Эквитебль, учрежденное въ Лондонѣ въ 1762 г. Въ Америкѣ первымъ такимъ обществомъ была Нью-Іоркская Компанія страхованія жизни, учрежденная въ 1830 г.

Первымъ государствомъ по размѣрамъ морского страхованія все еще остается Англія. Напротивъ того, страхованіе жизни получило наибольшее развитіе въ Соединенныхъ Штатахъ, гдѣ перемѣнчивость, необезпеченность и ростъ современной промышленной жизни достигли необычайныхъ размѣровъ. Въ 1905 г. четыре американскія компаніи—Эквитебль, Общество взаимнаго страхованія жизни, Нью-Іоркское Общество страхованія жизни и Сѣверо-Западное Общество взаимнаго страхованія жизни—дѣлали отъ $^1/_3$ до $^1/_4$ страховыхъ операцій, совершаемыхъ во всемъ мірѣ, какъ видно изъ слѣдующихъ цифръ:

Четыре американскія компаніи . . .	5.680.316.147 дол.
Остальныя компаніи во всемъ мірѣ .	13.862.232.600 »
Итого	19.542.548.747 »

Страхованіе встрѣчается всюду, гдѣ имѣется необезпеченность. Кромѣ страхованія жизни, отъ огня и морского страхованія, въ послѣднее время развилось страхованіе скота, отъ града, бури и урагана (впервые въ Америкѣ въ 1861 г.), страхованіе отъ риска, сопряженнаго съ порчей водопроводовъ, страхованіе паровыхъ котловъ, страхованіе отъ взлома, страхованіе хлѣба въ элеваторахъ, страхованіе автомобилей, страхованіе кредитныхъ сдѣлокъ, страхованіе отъ риска со стороны нечестныхъ должностныхъ лицъ, страхованіе отъ несчастныхъ случаевъ, болѣзни, старости, безработицы и страхованіе отъ потери ренты. Встрѣчаются даже такіе примѣры страхованія, какъ страхованіе машинъ (отъ убытковъ, вызываемыхъ невнимательнымъ уходомъ за ними со стороны рабочихъ), страхованіе отъ стачекъ, страхованіе отъ неурожайности, страхованіе отъ риска, связаннаго съ различными видами спорта, и страхованіе голоса примадоны. Въ Россіи существуетъ компанія, страхующая отъ экономическихъ убытковъ, обусловливаемыхъ политическими преслѣдованіями, а въ Англіи и Америкѣ одно время говорили даже о страхованіи отъ развода и отъ двойни.

218. Теорія страхованія.

Сущность страхованія заключается въ уменьшеніи риска, связаннаго съ неувѣренностью. Страхованіе производительно, т. е. влечетъ за собою ростъ богатства, ибо уменьшаетъ общественную стоимость риска.

Не слѣдуетъ смѣшивать потери, вызываемыя неувѣренностью, и потери, обусловливаемыя самими явленіями. Извѣстныя явленія, напримѣръ, смерть, огонь, буря, неотвратимы. Въ нѣкоторыхъ случаяхъ вѣроятность явленія или размѣры потери могутъ быть нѣсколько уменьшены при помощи предупредительныхъ мѣръ. Хорошо организованная полиція можетъ уменьшить воровство; хорошо поставленное пожарное дѣло и раціональный строительный уставъ могутъ уменьшить потери отъ пожаровъ; тщательно составленные фабричные законы уменьшаютъ количество несчастныхъ случаевъ. Но во всѣхъ этихъ случаяхъ мы имѣемъ дѣло съ предупредительными мѣрами, а не со страхованіемъ. Страхованіе считается съ явленіемъ, какъ фактомъ; оно ничего не дѣлаетъ для предотвращенія самого явленія. Потери отъ несчастнаго случая остаются тѣ же, имѣется ли страхованіе, или же оно отсутствуетъ; при пожарѣ домъ сгораетъ и количество богатства уменьшается.

Но въ каждомъ такомъ случаѣ есть еще и добавочная потеря, обусловливаемая не самимъ явленіемъ, а его неизвѣстностью. Это легче всего замѣтить на примѣрѣ помѣщенія капиталовъ. Средній человѣкъ не согласится взять на себя рискъ безъ извѣстнаго вознагражденія. Правда, рискъ, который беретъ на себя предприниматель, есть одинъ изъ элементовъ его предпріятія, такъ какъ онъ надѣется получить въ концѣ концовъ прибыль, достаточную для покрытія возможныхъ непосредственныхъ убытковъ. Но когда капиталистъ даетъ кому-либо деньги взаймы, при чемъ заемъ связанъ съ нѣкоторымъ рискомъ, онъ обыкновенно повышаетъ на соотвѣтственную величину размѣръ процента. Повышеніе процента увеличиваетъ издержки должника. Если рискъ не связанъ съ опредѣленнымъ лицомъ, а присущъ всѣмъ сдѣлкамъ даннаго рода, и если должникъ затрачиваетъ заемный капиталъ на производительныя цѣли, повышеніе процента увеличиваетъ стоимость продукта и прибавляется къ цѣнѣ, уплачиваемой въ конечномъ счетѣ потребителемъ. Другими словами, если бы была возможность устранить элементъ неизвѣстности, цѣна товара понизилась бы и соотвѣтственная разница въ цѣнѣ пошла бы на

пользу всего общества, какъ цѣлаго. То, что мы говорили о помѣщеніи капитала, вѣрно и по отношенію къ употребленію всякаго другого производительнаго фактора. Во всякой экономической дѣятельности — идетъ ли рѣчь о примѣненіи труда, употребленіи капитала или объ утилизаціи другой формы богатства—неизвѣстность влечетъ за собою низшую степень производительности или уменьшеніе излишка полезности, который получился бы при устраненіи или ослабленіи неизвѣстности. Страхованіе уменьшаетъ неизвѣстность до минимума и поэтому производительно, такъ какъ увеличиваетъ общее богатство.

Подобно транспорту, страхованіе относится къ области обмѣна богатства, хотя и самъ обмѣнъ, какъ мы знаемъ, есть родъ производства. Улучшеніе транспорта уменьшаетъ издержки, необходимыя для того, чтобы товаръ, находящійся въ данномъ мѣстѣ, пріобрѣлъ бо́льшую цѣнность въ другомъ мѣстѣ; усовершенствованіе страхованія уменьшаетъ издержки, благодаря которымъ неизвѣстность будущаго превращается въ болѣе цѣнную извѣстность настоящаго. Транспортъ преодолѣваетъ невыгоды, связанныя съ пространствомъ; страхованіе преодолѣваетъ невыгоды, обусловливаемыя временемъ. Транспортъ производителенъ, такъ какъ увеличиваетъ полезности мѣста; страхованіе производительно, такъ какъ увеличиваетъ полезности времени.

Насъ могутъ, однако, спросить, какимъ же образомъ страхованіе уменьшаетъ неизвѣстность до минимума. Путемъ комбинированія риска, отвѣтимъ мы, и примѣненія закона вѣроятности. Имѣя, напримѣръ, точную статистику пожаровъ въ теченіе ряда лѣтъ и беря отношеніе числа пожаровъ къ числу домовъ за этотъ періодъ, мы получаемъ среднее. Если бы цифры за какой либо годъ точно соотвѣтствовали этой средней, число пожаровъ было бы извѣстно, и единственная неизвѣстность заключалась бы въ томъ, какой именно домъ долженъ подвергнуться пожару. Въ дѣйствительности, однако, цифры пожаровъ постоянно отклоняются отъ средней въ ту или другую сторону. Согласно извѣстному закону, степень вѣроятнаго отклоненія измѣняется пропорціонально корню квадратному изъ числа случаевъ. Если число домовъ увеличивается въ сто разъ, вѣроятное отклоненіе отъ средней величины потери увеличится лишь въ десять разъ. Такимъ образомъ, чѣмъ больше число случаевъ, тѣмъ меньше неизвѣстность относительно размѣра потерь, причиняемыхъ всей группѣ. Страхованіе комбинируетъ отдѣльные случаи риска въ одно цѣлое и этимъ самымъ уменьшаетъ элементъ неизвѣстности. Рискъ группы менѣе, чѣмъ сумма риска индивидовъ, составляющихъ эту группу.

Очевидно, отдѣльное лицо не въ состояніи застраховать себя, такъ какъ страховой фондъ, который необходимо было бы ему накопить, далеко превышалъ бы его доходы. Богатая компанія, напримѣръ, пароходное общество, имѣющее сотни судовъ, можетъ ввести у себя и самострахованіе; но выгода, связанная съ передачей страхованія въ вѣдѣніе особой компаніи, настолько очевидно, что самострахованіе встрѣчается крайне рѣдко. Громадное преимущество страховой компаніи заключается не только въ томъ, что рискъ комбинируется, но и въ томъ, что рискъ переносится на особый классъ людей, могущихъ спеціально изучить проблему страхованія и уменьшить его издержки путемъ болѣе точнаго исчисленія степени неизвѣстности. Характеръ страхового предпріятія, т. е. является ли оно акціонерной компаніей или обществомъ взаимнаго страхованія, играетъ роль лишь постольку, поскольку имъ обусловливается способъ распредѣленія прибыли; но какъ въ томъ, такъ и въ другомъ случаѣ веденіе страхового дѣла находится въ рукахъ опытныхъ спеціалистовъ. Чѣмъ опытнѣе страховыя компаніи и чѣмъ научнѣе примѣняемые ими методы, тѣмъ ближе соотвѣтствіе между ожидаемой и дѣйствительной потерей, тѣмъ меньше необходимый страховой фондъ, тѣмъ ниже страховая премія и тѣмъ значительнѣе выгоды, выпадающія на долю всего общества. Хорошо поставленное страхованіе прямо противоположно игрѣ. Когда мы пріобрѣтаемъ страховой полисъ, мы освобождаемъ себя отъ неизвѣстности и переносимъ рискъ на другое лицо, болѣе компетентное и свѣдущее; когда же мы бьемся въ закладъ, мы связываемъ неизвѣстность съ обоими лицами. Страхованіе — это передача и уменьшеніе риска; игра—созданіе и увеличеніе риска.

219. Методы и регулированіе страхованія.

Первая функція страхового общества это—уменьшеніе неизвѣстности. Но страховыя компаніи, въ качествѣ промышленныхъ предпріятій, стремятся расширить свои прибыли и другими путями.

1) Иногда страховыя общества соединяютъ страхованіе съ дѣятельностью по предупрежденію. Строго говоря, страховая премія есть плата, уплачиваемая компаніи за рискъ, который она беретъ на себя. Но компаніи страхованія отъ огня часто поддерживаютъ пожарныя общества и вводятъ рядъ другихъ предупредительныхъ мѣръ; затрачиваемыя на это суммы включаются въ такъ-называемую премію. Но какъ мы уже видѣли, такая дѣятельность не есть страхованіе: она

стремится уменьшить потери, вызываемыя несчастнымъ случаемъ, а не неизвѣстность этихъ случаевъ. Равнымъ образомъ нѣкоторыя общества страхованія отъ огня уменьшаютъ премію, если кліентъ обязуется принять извѣстныя предупредительныя мѣры, напримѣръ, улучшить качество построекъ, завести у себя пожарныя трубы и т. п. Но и здѣсь мы опять-таки имѣемъ дѣло съ предупрежденіемъ, а не страхованіемъ.

2) Общества страхованія жизни дѣлаютъ крупныя дѣла не только въ области страхованія, но и въ качествѣ посредниковъ въ дѣлѣ помѣщенія капиталовъ. Этимъ объясняется крайнее разнообразіе выдаваемыхъ ими полисовъ. Обыкновенная форма — это полисъ съ годовымъ дивидендомъ. При уплатѣ преміи за второй годъ полагается дивидендъ по полису. Этотъ дивидендъ можетъ принять самыя разнообразныя формы. Иногда премія остается безъ измѣненія, а дивидендъ прибавляется къ страховой суммѣ; или же страховая сумма остается безъ измѣненія, а уменьшается премія на величину дивиденда. Съ каждымъ годомъ этотъ дивидендъ возрастаетъ, и по истеченіи нѣсколькихъ лѣтъ полисъ пріобрѣтаетъ «наличную цѣнность», т. е. равную суммѣ, которую компанія уплачиваетъ владѣльцу полиса по предъявленію. Вмѣсто полиса съ ежегодно выдаваемымъ дивидендомъ (annual dividend policy) иногда предпочитаютъ полисъ съ разсрочиваемыми дивидендами, уплачиваемыми по истеченіи извѣстнаго числа лѣтъ. Въ-третьихъ, бываютъ полисы безъ всякихъ дивидендовъ (non-participating policy): при этомъ, въ виду отказа отъ полученія дивидендовъ, норма страхового процента понижается. Далѣе, полисъ можетъ быть пожизненный, плата по которому производится лишь по смерти его владѣльца, или срочный, по которому страховая сумма уплачивается по истеченіи опредѣленнаго количества лѣтъ. Полисы послѣдняго рода, подобно другимъ полисамъ, могутъ давать годовые дивиденды или же дивиденды отсрочиваемые. Наконецъ, бываютъ и такіе полисы, при которыхъ премія уплачивается не въ теченіе всей жизни, а лишь въ продолженіе опредѣленнаго количества лѣтъ, послѣ чего полисъ считается «погашеннымъ» и остается in statu quo до смерти владѣльца. Кромѣ того, бываютъ различныя комбинаціи указанныхъ выше видовъ полисовъ.

Страховое дѣло, въ которомъ накопляемые излишки достигаютъ огромныхъ размѣровъ, особенно нуждается въ согласованіи его съ интересами общества. Мы уже ознакомились съ законодательнымъ регулированіемъ дѣятельности банковъ для гарантированія сохранности резервныхъ капиталовъ. Въ страховомъ дѣлѣ, являющемся

прежде всего однимъ изъ способовъ накопленія фондовъ, облегчающихъ существованіе громадной массы лицъ въ критическія для нихъ минуты жизни, необходимость законодательнаго регулированія еще болѣе очевидна. Почти всѣ американскіе штаты имѣютъ особые законы и спеціальные департаменты, на которые возложенъ контроль за дѣятельностью страховыхъ обществъ.

Недавніе скандалы, обнаружившіеся въ области финансоваго руководства главнѣйшихъ страховыхъ компаній въ Соединенныхъ Штатахъ, выдвинули необходимость болѣе тщательнаго законодательства и дѣйствительнаго надзора, дабы обезпечить отвѣтственность и гарантировать состоятельность компаній. Въ нѣкоторыхъ государствахъ, напримѣръ, въ Австраліи, общество относится настолько внимательно къ интересамъ владѣльцевъ полисовъ, что правительство взяло на себя даже веденіе страхового дѣла, по крайней мѣрѣ, въ нѣкоторой его части. Какъ ни радикальна подобная мѣра, не подлежитъ никакому сомнѣнію, что дѣло, переплетающееся со всѣми корнями современной экономической жизни, требуетъ самаго внимательнаго къ себѣ отношенія и дѣйствительнаго надзора со стороны государства.

ЧАСТЬ IV.

Заключеніе.

ГЛАВА XXXIII.

Государство и народное хозяйство.

220. Литература.

H. C. Adams, The Relation of the State to Industrial Action (Am. Econ. Assoc., Publications, I, (1886); и Economics and Jurisprudence (Am. Econ. Assoc., Economic Studies, II, 1897); E. W. Bemis, ed., Municipal Monopolies (1899); Major Darwin, Municipal Trade (1904); B. Shaw, The Common Sense of Municipal Trading (1904). J. S. Nicholson, Principles (1901), кн. V, гл. IV; E. R. A. Seligman, Government Ownership of Quasi-Public Corporations (Gunton's Magazine, April, 1901); Street and Electric Railways' 1902 (United States Census Bureau, Special Report, 1905); The Merchants' Association of New York, Inquiring into the Conditions relating to the Water Supply of New York (1900); Municipal Operations and Public Franchises, серія статей (Municipal Affairs, VI, № 4, 1903).

Соціализмъ: T. Kirkup, History of Socialism (1900); J. Rae, Contemporary Socialism (3-е изд. 1901 г.); E. de Laweleye, Socialism of To-day (перев. G. H. Orpen, n. d.); A. E. F. Schaeffle, Die Quintessence of Socialism (1889); W. Sombart, Socialism and the Social Movement in the Nineteenth Century (1898); R. C. K. Ensor, Modern Socialism (1904); R. T. Ely, Socialism and Social Reform (1894); E. V. Zenker, Anarchism, A Criticism and History (1898).

Субсидіи: R. Meeker, History and Theory of Shipping Subsidies (Am. Ecom. Assoc., Publications, 3-d. series, VI. 1905); W. W. Bates, The American Merchant Marine (1902); F. R. Rutter, The International Sugar Situation (Department of Agriculture, Bureau of Statistics, Bulletin, № 30, 1905).

221. Соціализмъ.

Отъ государства требуютъ обыкновенно покровительства и служенія экономическимъ интересамъ общества. Неудивительно, поэтому, если государство оказываетъ большее или меньшее вліяніе на развитіе богатства. Но хотя государство и принимало постоянное участіе въ экономической жизни, всегда существовали двѣ противоположныя теоріи, на практикѣ не осуществлявшіяся цѣликомъ, но выдвигавшіяся какъ идеалъ, къ которому должны быть направлены человѣческія усилія.

Съ одной стороны, передъ нами приверженцы теоріи laissez-faire.

Они стремятся сузить функціи государства возможно болѣе тѣсными предѣлами. Логическій выводъ изъ этой теоріи—анархія или отсутствіе всякаго правительства. Ибо, если даже принять «полицейскую теорію» государства, согласно которой исключительной задачей правительства является защита свободы и собственности, то очевидно, какъ это уже было указано нами въ XI гл., что подобная защита предполагаетъ нѣкоторое ограниченіе свободы. Поэтому, для того, чтобы совершенно уничтожить всякія ограниченія и вмѣшательство, необходимо уничтожить правительство, отъ котораго исходятъ эти ограниченія. Признавая нелогичной дѣятельность анархиста, прибѣгающаго къ насилію во имя уничтоженія всякаго принужденія, мы въ то же время должны признать, что анархисты-теоретики, напримѣръ, Толстой и Кропоткинъ въ Россіи, Прудонъ и Реклю во Франціи, Уорренъ и Текеръ въ Америкѣ, остаются вѣрны своимъ основнымъ предпосылкамъ. Если допустить, что правительство ни въ коемъ случаѣ не должно вмѣшиваться въ экономическую жизнь индивида, то надо будетъ признать, что единственно вѣрный путь къ этой желанной цѣли—уничтоженіе всякой правительственной власти.

На противоположномъ полюсѣ стоятъ тѣ, которые видятъ корень всѣхъ экономическихъ золъ въ частной собственности. Здѣсь точно также логическимъ выводомъ является коммунизмъ, полная передача индивидуальныхъ правъ собственности въ руки группы, общества. Коммунизмъ, однако, настолько противорѣчитъ основнымъ свойствамъ человѣческой природы, что онъ не могъ не остаться однимъ лишь благимъ пожеланіемъ. Всѣ коммунистическіе эксперименты оказались болѣе или менѣе недолговѣчными. Не столь прямолинейнымъ, но

почти столь же идеальнымъ является соціализмъ, допускающій частную собственность въ области потребленія, но требующій обобществленія производства, т. е. передачи всѣхъ средствъ производства въ руки организованнаго общества. По мнѣнію «научныхъ соціалистовъ», частная собственность на средства производства является анахронизмомъ.

Хотя соціалистическія теоріи почти столь же древняго происхожденія, какъ и разработка экономическихъ вопросовъ вообще, соціализмъ пустилъ глубокіе корни среди рабочихъ массъ только въ новѣйшее время, съ выступленіемъ на сцену современной капиталистической промышленности. Это обстоятельство объясняется, очевидно, чрезвычайнымъ ростомъ богатства, съ одной стороны, и тріумфальнымъ шествіемъ демократіи—съ другой, являющимися, какъ мы уже знаемъ, результатомъ промышленнаго капитализма и фабричной системы. Раскрытіе тайнъ природы, завоеваніе новыхъ міровъ, и широкія перспективы, развернувшіяся передъ частной иниціативой, сдѣлали эту эпоху эрой индивидуализма. Смѣлость, рискъ, талантливость, ловкость, а зачастую и отсутствіе нравственныхъ устоевъ раскрыли передъ людьми почти безграничные шансы выдвинуться впередъ, мало задумываясь надъ тѣмъ, насколько личные интересы совпадаютъ съ интересами общества, какъ цѣлаго. Англо-саксонское «each for himself, and the devil take the hindmost» (всякъ за себя и горе неудачнику) и романское «на Бога надѣйся, а самъ не плошай» сдѣлались лозунгами современной экономической жизни.

Рядомъ съ этимъ слѣдуетъ отмѣтить возникновеніе и укрѣпленіе класса наемныхъ рабочихъ, совершенно лишенныхъ права собственности на орудія производства. Вмѣстѣ съ ростомъ потребностей и нѣкоторымъ повышеніемъ ихъ жизненнаго уровня (standard of life), они сдѣлались болѣзненно чувствительны къ имущественному неравенству, къ вопіющимъ проявленіямъ соціальнаго зла, къ ударамъ общественной несправедливости, къ захвату отдѣльными лицами того, что кажется имъ, рабочимъ, достояніемъ всего общества. Соціализмъ—это не голосъ зависти и стремленія къ конфискаціи, какъ нерѣдко кажется самодовольному буржуа. Для избраннаго меньшинства соціализмъ является вдохновляющимъ идеаломъ, настоящей религіей: для рабочей массы—это глухой крикъ боли, смутное выраженіе требованія общественнаго прогресса.

Но, несмотря на всѣ свои возвышенные идеалы, соціализмъ столь же одностороненъ, какъ и анархизмъ. Если анархизмъ забываетъ про государство, то соціализмъ забываетъ про индивида. Если анар-

хизмъ преувеличиваетъ индивидуальныя возможности, то соціализмъ преувеличиваетъ возможности соціальныя. Экономическая теорія научнаго соціализма, какъ мы неоднократно видѣли, совершенно ошибочна. Она исходитъ изъ невѣрной трудовой теоріи цѣнности; она неправильно ограничиваетъ трудъ рамками физическаго труда; она ошибочно толкуетъ теорію прибыли и превращаетъ доктрину классовой борьбы въ настоящій фетишъ. Но соціализмъ, какъ движеніе, не связанъ ни съ какими теоріями, научными или ненаучными. Не научныя формулы, а нужда и недовольство породили современный соціализмъ; не Марксъ, а Лассаль является истиннымъ отцомъ соціализма, какъ практическаго движенія.

Стремясь къ устраненію современныхъ золъ, соціалистъ довѣряетъ себя судьбамъ сомнительнаго будущаго. Желая устранить недостатки системы распредѣленія, онъ упускаетъ изъ виду, что предлагаемая имъ система грозитъ самому существованію производства. Онъ не видитъ того, что уничтоженіе прибыли должно задержать развитіе прогресса.

Стараясь устранить дѣйствительное неравенство, онъ фактически стремится къ низведенію экономической жизни до безнадежнаго уровня скучнаго и низкаго однообразія. Считаясь съ человѣческой природой, какъ она есть и какой она обѣщаетъ остаться еще на долгое время, мы должны сказать, что соціализмъ, если бы удалось когда-нибудь осуществить его на практикѣ, нанесъ бы смертельный ударъ экономическому развитію и истинному соціальному прогрессу.

222. Развитіе общественной собственности.

Однако, изъ того, что соціализмъ, т. е. передача въ руки государства всѣхъ средствъ производства, теоретически не выдерживаетъ критики, а практически вреденъ, еще не слѣдуетъ, что государство должно разъ на всегда отказаться отъ собственности на орудія производства вообще. При существованіи извѣстнаго критерія вполнѣ возможно, оставаясь противникомъ соціализма, защищать государственную собственность на орудія производства въ однѣхъ отрасляхъ производства и отвергать ее въ другихъ.

Въ общемъ, можно установить три условія государственной собственности на орудія производства. Государство должно дѣлать то, чего частное лицо не можетъ дѣлать, не дѣлаетъ и не должно дѣлать. Такъ,

напримѣръ, комплектованіе арміи и флота уже не можетъ остаться частнымъ предпріятіемъ. Далѣе, частныя предпріятія не хотѣли брать на себя постройку подземнаго трамвая въ Нью-Іоркѣ. Наконецъ, всѣми признается, что такія общественныя функціи, какъ судъ и полицейская охрана, не могутъ быть предоставлены, какъ это раньше дѣлалось, частнымъ лицамъ. За всѣмъ тѣмъ остается, однако, цѣлый рядъ производствъ, относительно которыхъ можетъ возникнуть вопросъ, допустимо ли здѣсь руководство со стороны частнаго предпріятія или нѣтъ. Именно въ этой области и возникла современная проблема государственнаго права собственности на средства производства.

Государственныя предпріятія въ этихъ производствахъ принимаютъ форму монополій, фискальныхъ или общественныхъ. Правительство можетъ монополизировать извѣстное производство, исходя исключительно изъ фискальныхъ соображеній. Добываніе нѣкоторыхъ сырыхъ матеріаловъ или производство легко обрабатываемыхъ продуктовъ широкаго потребленія, особенно удобныхъ для цѣлей фискальнаго обложенія, можетъ быть взято правительствомъ на себя, съ обращеніемъ монопольной прибыли въ пользу казны. Такъ, въ нѣкоторыхъ европейскихъ государствахъ установлена монопольная продажа, а иногда и монопольное производство табаку. Въ другихъ государствахъ встрѣчается государственная монополія на соль, а въ восточныхъ странахъ мы находимъ монополію на опіумъ, олово и другіе предметы. Винная монополія, какъ она установлена въ Россіи, Швейцаріи и Южной Каролинѣ, имѣетъ лишь отчасти фискальный характеръ.

Вопросъ о фискальной монополіи относится собственно къ области финансовъ. Здѣсь же достаточно будетъ сказать, что въ наиболѣе прогрессивныхъ странахъ государственная монополія нежелательна, потому что государственный доходъ равняется, въ лучшемъ случаѣ, разницѣ между продажной цѣной и стоимостью, тогда какъ при наличности частной конкуренціи замѣчается тенденція къ паденію самой стоимости. Поэтому, въ первомъ случаѣ общество въ дѣйствительности теряетъ больше того, что получается правительствомъ, тогда какъ во второмъ государство можетъ обезпечить себѣ тѣ же доходы путемъ косвеннаго обложенія, при пониженной цѣнѣ продукта для потребителя. Однако, тамъ, гдѣ противъ высокихъ косвенныхъ налоговъ выдвигаются достаточно сильныя политическія возраженія и гдѣ шансы на частную конкуренцію весьма незначительны, обезпеченіе

государственныхъ доходовъ путемъ фискальной монополіи можетъ оказаться вполнѣ цѣлесообразнымъ.

Нѣкоторыя фискальныя монополіи въ настоящее время отвергаются общественнымъ мнѣніемъ. Такъ обстоитъ дѣло, въ общемъ и цѣломъ, съ лоттереями, которыя пользовались раньше очень широкимъ распространеніемъ, особенно въ Америкѣ, гдѣ такимъ образомъ возникли многія церкви и образовательныя учрежденія. Правительственныя лоттереи основывались, повидимому, на оригинальной защитѣ ихъ экономистомъ Петти въ семнадцатомъ столѣтіи: «Лоттерея—это, въ сущности, налогъ на несчастныхъ глупцовъ, желающихъ обманывать себя. Міръ изобилуетъ такими глупцами; нельзя допустить, чтобы каждый человѣкъ могъ обманывать своего ближняго, склоннаго къ такому самообману. Защиту этихъ глупцовъ долженъ взять на себя монархъ, подобно тому, какъ онъ беретъ на себя заботу о сумасшедшихъ и идіотахъ». Въ настоящее время въ англосаксонскихъ странахъ, благодаря измѣненію общественнаго мнѣнія, исчезли не только государственныя, но и частныя лоттереи. Существованіе правительственныхъ лоттерей въ южной Европѣ и даже въ столь просвѣщенной странѣ, какъ Пруссія, столь же поразительно, какъ и плачевно.

Противоположностью фискальныхъ монополій являются общественныя (social) монополіи, организуемыя правительствомъ для общественныхъ нуждъ. Государственныя монополіи, какъ видно изъ существующихъ въ настоящее время примѣровъ, могутъ быть классифицированы по пяти категоріямъ.

I. Обращеніе цѣнностей: 1) Чеканка монеты; 2) бумажныя деньги; 3) банковое дѣло.

II. Обращеніе продуктовъ: 1) Рынки; 2) доки и пристани.

III. Передача свѣдѣній: 1) Почта; 2) телеграфъ; 3) телефонъ.

IV. Перевозка людей и грузовъ: 1) шоссейныя дороги; 2) каналы; 3) переправы; 4) мосты; 5) желѣзныя дороги; 6) компаніи экспрессовъ.

V. Трансмиссія полезностей и двигательной силы: 1) водопроводы; 2) газовое и электрическое освѣщеніе; 3) производство электрической энергіи; 4) паровое отопленіе; 5) оросительные каналы.

Всѣ эти предпріятія характеризуются одной общей чертой: всѣ они имѣютъ фундаментальное соціальное значеніе и лежатъ или могутъ лечь въ основу общей индустріи. Въ самомъ дѣлѣ, критеріемъ, отличающимъ ихъ отъ обычныхъ предпріятій, является наличность достаточно широкаго общественнаго интереса и общественнаго значе-

нія этихъ предпріятій, гарантирующаго контроль со стороны государства. Этотъ интересъ и значеніе существовали не всегда, существуютъ не вездѣ и въ настоящее время и отличаются по своей степени въ различныхъ производствахъ и различныхъ странахъ. Допуская значительныя варіаціи въ деталяхъ, можно установить слѣдующія пять ступеней развитія:

1) Въ первое время всѣ указанныя выше предпріятія находятся въ частныхъ рукахъ и эксплуатируются въ цѣляхъ наживы, а иногда и вымогательства, каковой цѣли служили въ средневѣковой Европѣ столбовыя дороги, чеканка монеты и почта, а также мосты, каналы и рынки.

2) Въ дальнѣйшей стадіи эти предпріятія становятся въ извѣстную связь съ общественными интересами: они передаются въ руки особыхъ лицъ или компаній (откупщиковъ), которыя получаютъ право взимать извѣстные сборы и пошлины и берутъ на себя обязанность выполнять опредѣленныя функціи. То была эра компаній, занимавшихся эксплуатаціей каналовъ и шоссейныхъ дорогъ.

3) На слѣдующей ступени эти предпріятія переходятъ въ вѣдѣніе государства, которое эксплуатируетъ ихъ ради полученія прибыли, какъ это имѣетъ мѣсто еще и въ настоящее время въ нѣкоторыхъ странахъ, гдѣ почта и желѣзныя дороги принадлежатъ казнѣ.

4) Въ четвертой стадіи правительство взимаетъ пошлины и сборы исключительно для покрытія издержекъ, какъ это было недавно по отношенію къ каналамъ и мостамъ и какъ это имѣетъ мѣсто въ почтовомъ дѣлѣ и муниципальномъ водоснабженіи въ современной Америкѣ.

5) На послѣдней ступени правительство понижаетъ спеціальные сборы до тѣхъ поръ, пока услуга становится даровой, и издержки покрываются общимъ налогомъ на все общество. Въ такомъ положеніи находятся сейчасъ обыкновенныя дороги, чеканка монеты, большинство каналовъ и мостовъ; та же система настоятельно рекомендуется должностными лицами нѣкоторыхъ американскихъ городовъ для другихъ услугъ, напримѣръ, для водоснабженія.

Очевидно, однако, что многія изъ указанныхъ выше производствъ не прошли черезъ всѣ эти стадіи и что нѣкоторыя изъ нихъ все еще остаются на первой ступени эволюціи. Ясно также, что тамъ, гдѣ мы находимъ другіе изолированные примѣры государственной собственности на орудія производства, напримѣръ, на пороховыхъ заводахъ, верфяхъ и интендантскихъ фабрикахъ или даже въ страховомъ дѣлѣ и транспортѣ замороженнаго мяса въ Австралазіи, мы

должны приписать ихъ сознанію подавляющей общественной важности этихъ предпріятій и обнаружившагося на опытѣ непригодности частныхъ лицъ въ роли руководителей этихъ предпріятій. Чѣмъ же въ такомъ случаѣ объяснить, что нѣкоторые государства и муниципалитеты оставляютъ въ частныхъ рукахъ рядъ производствъ, имѣющихъ выдающееся общественное значеніе?

223. Условія общественной собственности.

Три условія, которыя должны быть тщательно взвѣшены, прежде чѣмъ перейти къ государственной собственности, суть: 1) простота или сложность предпріятія; 2) размѣры вложеннаго въ дѣло капитала и 3) дѣйствительность или недѣйствительность общественнаго контроля.

Что касается производствъ, перечисленныхъ въ предыдущемъ параграфѣ подъ рубрикой «обращеніе цѣнностей», то здѣсь вопросъ стоитъ сравнительно просто. Въ настоящее время всѣми признается, что чеканка монеты—государственная функція. Напротивъ того, банковое дѣло, значительно болѣе сложное, требующее большого капитала и легко подающееся публичному контролю, очевидно, болѣе соотвѣтствуетъ частной собственности и должно остаться въ частныхъ рукахъ. Единственный спорный вопросъ заключается въ томъ, должны ли бумажныя деньги выпускаться частными банками или правительствомъ. Какъ уже было указано выше, рѣшеніе этого вопроса зависитъ въ значительной мѣрѣ отъ политическихъ условій.

Переходя къ предпріятіямъ, упомянутымъ во второй рубрикѣ, необходимо отмѣтить, что рынки, находившіеся въ средніе вѣка исключительно въ частныхъ рукахъ, въ настоящее время составляютъ повсюду собственность всего общества. Въ Англіи, какъ и въ остальныхъ государствахъ Европы, права собственности частныхъ лицъ на рынки выкупаются мѣстными корпораціями. Въ Америкѣ крупные съѣстные рынки часто составляютъ собственность города и даютъ значительный доходъ. Почти такую же эволюцію продѣлали доки и пристани. Въ Америкѣ прогрессъ не отличался такой быстротой, какъ въ Европѣ, но въ такихъ городахъ, какъ Нью-Іоркъ, муниципализація воды ведетъ къ увеличенію общественнаго богатства и общественнаго дохода.

Однако, вопросъ сильно затрудняется, когда мы подходимъ къ послѣднимъ тремъ рубрикамъ, указаннымъ въ предыдущемъ пара-

графѣ. Относительно нѣкоторыхъ, входящихъ въ эти рубрики, производствъ споръ, правда, уже улегся. Такъ, напримѣръ, процессъ обобществленія обыкновенныхъ дорогъ уже почти закончился, и частныя шоссейныя компаніи почти совершенно исчезли. Въ нѣкоторыхъ сельскихъ округахъ еще продолжается споръ относительно того, взимать ли особый дорожный сборъ или же предоставить дороги въ даровое общественное пользованіе; но въ общемъ можно сказать, что разногласія въ этой области прекратились.

То же относится, въ главныхъ чертахъ, къ мостамъ и каналамъ. Старые частные каналы почти совершенно исчезли; спеціальныя пошлины на каналѣ Эри были отмѣнены только четверть вѣка тому назадъ. То же самое относится и къ переправамъ: въ Бостонѣ и Нью-Іоркѣ процессъ ихъ муниципализаціи подвигается очень быстро.

То же соображеніе остается вѣрнымъ и въ примѣненіи къ четвертой рубрикѣ производствъ. Никто, за исключеніемъ развѣ крайнихъ индивидуалистовъ вродѣ Герберта Спенсера, не станетъ отрицать, что почтовое дѣло должно находиться въ рукахъ государства. Количество вложеннаго въ это дѣло капитала незначительно; почта нуждается только въ нѣкоторыхъ зданіяхъ и употребляетъ рядъ простыхъ пріемовъ для оклейки марками и транспортированія писемъ; управленіе этимъ дѣломъ также сравнительно просто. Поразительно, однако, что даже въ почтовомъ дѣлѣ государственное хозяйство обходится дороже, чѣмъ частное. Директоръ почтоваго вѣдомства въ Соединенныхъ Штатахъ заявилъ какъ-то, что если бы онъ стоялъ во-главѣ частной компаніи, онъ могъ бы обслуживать почту на четверть дешевле, повысивъ производительность труда и усиливъ консолидацію почтовыхъ учрежденій, которая въ настоящее время невозможна изъ-за политическихъ соображеній.

Несмотря на это, никому не приходитъ въ голову упразднить государственную почту, передавъ ее въ частныя руки. Споръ существуетъ только относительно нѣкоторыхъ функцій, составляющихъ въ другихъ странахъ неотъемлемую часть почтоваго дѣла. Такъ, напримѣръ, обстоитъ дѣло съ почтовыми посылками. Почти повсюду, исключая Соединенныхъ Штатовъ, перевозка посылокъ давно уже составляетъ одну изъ основныхъ функцій почты; въ Соединенныхъ Штатахъ, напротивъ того, экспрессъ-компаніи пустили столь глубокіе корни, что врядъ ли можно ожидать въ ближайшемъ будущемъ перехода этого дѣла въ руки государства. Однако, всѣ аргументы въ пользу почтовой пересылки писемъ вполнѣ приложимы и къ почтовымъ посылкамъ.

Фактически то же самое относится и къ телеграфу. Количество вложеннаго здѣсь капитала, правда, нѣсколько больше, чѣмъ въ почтовомъ дѣлѣ, но оно все же сравнительно мало, такъ же какъ и сложность предпріятія. Во всѣхъ цивилизованныхъ государствахъ, включая сюда также Англію, Австралазію и Швейцарію, телеграфъ, возникая нерѣдко въ качествѣ частнаго предпріятія, становился черезъ нѣкоторое время собственностью государства. Что касается Соединенныхъ Штатовъ, то государственная эксплуатація телеграфа началась здѣсь въ 1844 г. и была упразднена главнымъ образомъ потому, что по ошибочному отзыву директора почтоваго вѣдомства государственная организація телеграфнаго дѣла была признана убыточной. Самъ изобрѣтатель телеграфа, предвидѣвшій конечныя послѣдствія своего изобрѣтенія, не скрывалъ того, что телеграфъ долженъ быть естественнымъ дополненіемъ государственной почты.

Главная причина, почему общество не требуетъ болѣе энергично перехода телеграфа въ руки государства, заключается въ томъ, что злоупотребленія на частныхъ телеграфахъ незначительны. Съ другой стороны, не слѣдуетъ забывать, что, при сравнительно низкомъ уровнѣ почтовой таксы, телеграфная такса въ Соединенныхъ Штатахъ значительно выше, какъ для близкихъ, такъ и для дальнихъ разстояній, и телеграфъ является менѣе доступнымъ, чѣмъ въ другихъ странахъ. Всѣ аргументы въ пользу государственной почты одинаково примѣнимы и къ телеграфу.

То же относится и къ телефону. Правда, телефонное дѣло представляется нѣсколько болѣе сложнымъ и требуетъ большаго труда, если желать поставить его на уровнѣ науки. Но это различіе не существенно. Въ большинствѣ государствъ телефонное дѣло національзировано, и даже въ Англіи, гдѣ частныя телефонныя предпріятія господствовали вначалѣ вполнѣ безраздѣльно, новѣйшее законодательство расчистило путь для его обобществленія. При государственномъ веденіи дѣла въ Европѣ телефонная такса ниже и распространеніе телефона значительно шире, чѣмъ въ Соединенныхъ Штатахъ. Какъ въ телеграфномъ, такъ и въ телефонномъ дѣлѣ значительная часть дохода, составляющаго въ Соединенныхъ Штатахъ прибыль частныхъ монополистовъ, идетъ въ другихъ государствахъ на пользу всего общества подъ видомъ низшей таксы и большаго распространенія телефона среди населенія.

Но въ то время, какъ въ области телеграфнаго и телефоннаго дѣла всѣ выдвинутые выше аргументы логически приводятъ насъ къ необходимости обобществленія, тѣ же аргументы, будучи приложены

къ желѣзнодорожному хозяйству, приводятъ насъ къ прямо противоположному заключенію. Противъ перехода желѣзныхъ дорогъ въ руки государства можно выдвинуть троякаго рода аргументы— экономическіе, фискальные и политическіе.

1) Желѣзнодорожное хозяйство—самое большое по своимъ размѣрамъ среди всѣхъ отраслей современной промышленности. Кромѣ громадныхъ капиталовъ, желѣзнодорожное дѣло нуждается въ особенно умѣломъ руководствѣ, за которое приходится платить далеко не дешево. Директора одноколейныхъ желѣзныхъ дорогъ получаютъ въ настоящее время большее жалованье, чѣмъ президентъ Соединенныхъ Штатовъ: отсутствіе талантливаго директора ведетъ дѣло къ гибели. Въ отдаленномъ будущемъ, можетъ быть, и наступитъ время, когда демократія готова будетъ платить болѣе высокое жалованье и способнѣйшіе люди склонны будутъ жертвовать своимъ комфортомъ и богатствомъ идеальной цѣли служенія обществу. Но при нынѣшнихъ условіяхъ въ Соединенныхъ Штатахъ переходъ въ руки государства самаго сложнаго производства, являющагося краеугольнымъ камнемъ всей промышленности, неизбѣжно повелъ бы къ крайнему пониженію производительности и качества желѣзнодорожнаго хозяйства и къ его окончательной гибели.

2) Доходы и расходы нашихъ (американскихъ) желѣзныхъ дорогъ почти втрое больше государственнаго бюджета. При переходѣ желѣзныхъ дорогъ въ руки государства весь бюджетъ зависѣлъ бы отъ временнаго расцвѣта или упадка желѣзнодорожнаго хозяйства. Въ періоды разстройства желѣзнодорожные доходы уменьшаются на десятки и даже на сотни милліоновъ. Столь крупное потрясеніе доходовъ національнаго бюджета неизбѣжно вызвало бы революцію не только въ налоговой системѣ, но и во всей бюджетной области. Одного этого соображенія, до сихъ поръ совершенно упускавшагося изъ виду, совершенно достаточно для того, чтобы покончить съ идеей государственныхъ желѣзныхъ дорогъ.

3) Политическая деморализація, обнаруживающаяся при составленіи новаго тарифа, извѣстна всякому. Трудно представить себѣ, въ какое состояніе пришло бы желѣзнодорожное дѣло въ Соединенныхъ Штатахъ, если бы выработка желѣзнодорожныхъ тарифовъ была довѣрена законодательству или какому-либо административному органу подъ непосредственнымъ его контролемъ.

Само собою разумѣется, что, выдвигая указанные аргументы противъ государственныхъ желѣзныхъ дорогъ въ Соединенныхъ Штатахъ, мы этимъ не хотимъ сказать, что желѣзнымъ дорогамъ должна

быть предоставлена полная, ничѣмъ не ограниченная, свобода. Но общественный контроль надъ частными желѣзными дорогами составляетъ пока что новое явленіе, и до тѣхъ поръ, пока не обнаружится недостаточность этого контроля, было бы крайне неосторожно броситься въ пучину обобществленія желѣзныхъ дорогъ.

224. Муниципальныя монополіи.

Намъ остается разсмотрѣть пятую категорію предпріятій, упомянутыхъ въ § 222. За исключеніемъ ирригаціонныхъ работъ и плотинъ, всѣ эти предпріятія характеризуются двумя отличительными чертами: они имѣютъ преимущественно мѣстный характеръ и стремятся превратиться въ монополіи, такъ какъ имъ приходится пользоваться улицами и городскими площадями. По этой причинѣ указанныя въ § 222 предпріятія обыкновенно называются муниципальными монополіями или общественными предпріятіями; въ ту же категорію включаются городскія желѣзныя дороги и омнибусы.

Въ Соединенныхъ Штатахъ муниципальная собственность распространяется на водопроводы и, въ нѣсколько меньшей степени, на электрическое освѣщеніе; она встрѣчается рѣдко въ газоосвѣтительномъ производствѣ и только теперь зарождается и начинаетъ развиваться въ области уличнаго желѣзнодорожнаго сообщенія. Въ Англіи, напротивъ того, водопроводы находились обыкновенно въ частныхъ рукахъ, а газовое освѣщеніе преимущественно въ рукахъ муниципалитетовъ; въ послѣднее время наблюдается замѣтная тенденція въ пользу муниципализаціи конокъ и электрическихъ линій. Такъ, въ 1902 г. въ Англіи имѣлось 118 муниципальныхъ трамваевъ протяженіемъ въ 855 миль, въ то время какъ частныя компаніи владѣли 115 трамваями протяженіемъ въ 598 миль. Въ Соединенныхъ Штатахъ въ 1902 г. 53% всѣхъ водопроводовъ находились въ рукахъ муниципалитетовъ; въ городахъ съ населеніемъ болѣе 8.000 чел. водопроводы принадлежали муниципалитетамъ въ 135 случаяхъ а частнымъ компаніямъ только въ 36 случаяхъ; газопроводы же принадлежали городамъ лишь въ 5 случаяхъ, а частнымъ компаніямъ—въ 130. Въ томъ же году только 13 городовъ располагали собственными электрическими станціями. Единственные примѣры муниципальныхъ желѣзныхъ дорогъ въ 1905 г. это—подземны желѣзныя дороги въ Нью-Іоркѣ и Бостонѣ, хотя и въ Чикаго такъ дѣлались попытки муниципализаціи уличныхъ желѣзныхъ дорогъ.

Что касается водопроводовъ, то муниципализація ихъ представляется безусловно цѣлесообразной. Общественные интересы играютъ въ данномъ случаѣ чрезвычайно важную роль; кромѣ того, водопроводное дѣло отличается крайней простотой. Послѣ того, какъ закончены всѣ водопроводныя сооруженія и прокладка трубъ, необходимо только имѣть нѣсколькихъ инженеровъ для регулированія давленія воды и нѣсколькихъ рабочихъ для ремонта. Правда, вмѣстѣ съ ростомъ городовъ увеличивается и количество необходимаго капитала: въ Нью-Іоркѣ смѣта водопровода исчисляется десятками милліоновъ долларовъ. Съ другой стороны, слѣдуетъ помнить, что плата за пользованіе водопроводомъ можетъ быть легко установлена такимъ образомъ, чтобы, не обременяя чрезмѣрно публики, она была достаточна для погашенія процентовъ по займамъ и покрытія текущихъ расходовъ. Но даже и здѣсь опытъ крупныхъ городовъ показываетъ, насколько важна раціональная система муниципальнаго счетоводства, которая давала бы публикѣ возможность ясно видѣть количество капитала, дохода и дѣйствительной стоимости предпріятія.

Не такъ просто обстоитъ дѣло съ газопроводами. Руководство ими отличается значительно большей сложностью. Для использованія постоянныхъ усовершенствованій въ цѣляхъ уменьшенія стоимости, газопроводное дѣло нуждается въ стимулѣ частной иниціативы въ гораздо большей степени, чѣмъ другія отрасли муниципальнаго хозяйства. Единственный крупный примѣръ муниципальнаго газопровода, имѣвшій мѣсто въ Америкѣ, это—Филадельфія: достигнутые здѣсь результаты оказались неудовлетворительны какъ для муниципальной казны, такъ и для потребителей. Что̀ бы ни говорили о сомнительныхъ методахъ, пускавшихся въ ходъ частной монопольной компаніей, въ руки которой была передана эксплуатація филадельфійскаго газопровода, не подлежитъ все же сомнѣнію, что монопольная эксплуатація газопровода принесла значительную пользу и потребителю и городу.

Что касается электрическаго освѣщенія, то аргументы въ пользу муниципализаціи здѣсь нѣсколько болѣе убѣдительны, по крайней мѣрѣ, въ некрупныхъ городахъ, гдѣ естественныя условія благопріятны и затраты капитала сравнительно невелики. Хотя производство отличается простотой, финансовое руководство имъ требуетъ все же большой осторожности.

Наконецъ, аргументы въ пользу муниципализаціи городскихъ желѣзныхъ дорогъ не столь убѣдительны, какъ въ пользу водопроводовъ и электрическаго освѣщенія. Руководство городскими желѣз-

ными дорогами менѣе сложно, чѣмъ завѣдываніе обычными желѣзными дорогами, но оно имѣетъ несравненно болѣе важное значеніе, чѣмъ руководство телеграфомъ, телефономъ или водопроводомъ. Трудно представить себѣ, чтобы муниципальныя власти какого-либо американскаго города имѣли смѣлость предпринять нѣчто подобное тѣмъ великимъ революціямъ въ методахъ транспорта, какія были проведены въ нашихъ крупныхъ городахъ въ теченіе послѣдняго десятилѣтія.

Финансовыя проблемы, связанныя съ муниципализаціей въ этой области, также отличаются большой сложностью. Но если и согласиться съ идеей муниципализаціи, было бы раціонально послѣдовать примѣру нью-іоркской подземной желѣзной дороги, а именно: ввести муниципальную собственность и частное завѣдываніе при условіяхъ, установленныхъ муниципалитетомъ, обезпечивъ общественные интересы коммуны, нужды казначейства и, особенно, законныя требованія служащихъ и рабочихъ. Такимъ образомъ можно сохранить лучшія черты каждой системы.

Отсюда видно, что при разсмотрѣніи этой проблемы не слѣдуетъ отклоняться, подъ вліяніемъ предвзятыхъ мнѣній, ни въ ту, ни въ другую сторону. Лозунгъ соціализма не можетъ имѣть здѣсь мѣста, такъ какъ въ муниципальныхъ предпріятіяхъ свободная конкуренція отсутствуетъ. Единственный выборъ здѣсь—это между общественной монополіей и частной монополіей подъ контролемъ общества. Въ данномъ случаѣ мы имѣемъ дѣло не съ абстрактной проблемой объ общихъ предѣлахъ государственной дѣятельности, а съ конкретной проблемой о томъ, насколько примѣнимъ абстрактный принципъ въ данномъ мѣстѣ при данныхъ политическихъ условіяхъ. Мы всѣ можемъ согласиться съ тѣмъ, что въ этихъ предпріятіяхъ публичный элементъ является господствующимъ. Мы всѣ можемъ надѣяться, что даже тамъ, гдѣ кажется желательнымъ удержать на время завѣдываніе муниципальными предпріятіями въ частныхъ рукахъ, можетъ наступить время, когда частное завѣдываніе подъ контролемъ общества окажется менѣе выгоднымъ, чѣмъ непосредственная эксплуатація этихъ предпріятій государствомъ. Однако, въ демократическомъ государствѣ благоразуміе обязываетъ насъ остерегаться опрометчивыхъ шаговъ и скачковъ въ темное невѣдомое пространство. Болѣе чѣмъ вѣроятно, что будущее принесетъ съ собою полную передачу quasi-общественныхъ предпріятій въ руки самого общества, хотя бы для того только, чтобы положить конецъ подкупамъ и доминирующему вліянію крупныхъ промышленниковъ на судьбы мѣстной политики. Однако, пока общія экономическія условія не созрѣютъ для подоб-

наго радикальнаго переворота, наиболѣе вѣроятнымъ результатомъ его была бы замѣна одного рода подкупа другимъ, торжество абстрактнаго принципа въ ущербъ производительности и прогрессу. Не подлежитъ никакому сомнѣнію, что общественный контроль надъ quasi-публичными предпріятіями долженъ въ ближайшемъ будущемъ замѣтно усилиться. Но дальнѣйшій шагъ по пути обобществленія газопроводовъ и городскихъ желѣзныхъ дорогъ будетъ сдѣланъ нами только тогда, когда общественный контроль будетъ испытанъ и окажется недостаточнымъ.

225. Государственный контроль.

Въ то время какъ государственная собственность, какъ мы видѣли, ограничена сравнительно узкими предѣлами, государственный контроль надъ дѣятельностью частныхъ предпріятій пользуется широкимъ распространеніемъ. Въ данномъ вопросѣ существуютъ два различныхъ теченія: одно, требующее государственнаго вмѣшательства, и другое, требующее устраненія всякаго вмѣшательства. Прогрессъ свободы и признаніе выгодъ конкуренціи побудили государство отвергнуть нѣкоторыя формы регулированія промышленной жизни, практиковавшіяся въ древнихъ и средневѣковыхъ цивилизаціяхъ; но въ то же время сложность современнаго капитализма и злоупотребленія свободой вызвали къ жизни новыя формы государственной дѣятельности.

Главныя формы государственнаго вмѣшательства въ область частной промышленности могутъ быть классифицированы по четыремъ категоріямъ: вмѣшательство государства для защиты интересовъ потребителей, производителей, вкладчиковъ капитала и всего общества въ цѣломъ.

1) Въ средніе вѣка государственное вмѣшательство ставило себѣ цѣлью или гарантировать потребителямъ добросовѣстное выполненіе ихъ заказовъ или препятствовать чрезмѣрному повышенію цѣнъ. Въ настоящее время обѣ эти формы государственнаго вмѣшательства, вообще говоря, исчезли, такъ какъ работа на заказъ смѣнилась господствомъ конкуренціи. Производитель, дающій продуктъ неполной мѣры, плохого качества или по чрезмѣрной цѣнѣ, не въ состояніи, вслѣдствіе конкуренціи, удержать за собою рынокъ. Общественный контроль становится необходимымъ лишь тамъ, гдѣ конкуренція исчезаетъ, напримѣръ, въ монопольныхъ предпріятіяхъ, разсмотрѣн-

ныхъ нами въ предыдущихъ параграфахъ настоящей главы. Ничѣмъ не регулируемая частная монополія угрожаетъ интересамъ потребителя. Соотвѣтственно этому, главная форма современнаго государственнаго вмѣшательства въ область основанной на конкуренціи промышленности, это—законодательная охрана здоровья потребителя, осуществляемая въ формѣ карантина и надзора за качествомъ продуктовъ.

2) Съ другой стороны, появленіе фабричной системы внесло такой переворотъ въ условія труда, что современное государственное вмѣшательство въ пользу производителей ограничивается почти исключительно рабочимъ законодательствомъ. Какъ мы уже знаемъ изъ § 181, существуетъ пять категорій государственнаго вмѣшательства въ область труда, изъ которыхъ всѣ, за исключеніемъ послѣдней, быстро пріобрѣтаютъ универсальный характеръ: a) законодательная охрана здоровья, путемъ такъ-называемыхъ фабричныхъ законовъ, распространяющихся одинаково на мужчинъ, женщинъ и дѣтей; b) законодательство объ отвѣтственности предпринимателей за увѣчья рабочихъ; c) законодательное установленіе максимальнаго рабочаго дня, напримѣръ, восьми-часового рабочаго дня для углекоповъ и рабочихъ, занятыхъ въ государственныхъ предпріятіяхъ; d) обязательное страхованіе отъ болѣзни, старости или безработицы, и, наконецъ, e) законодательное установленіе минимальной заработной платы, напримѣръ, въ Австраліи и Новой Зеландіи.

Хотя вопросъ о цѣлесообразности государственнаго вмѣшательства въ ту или иную промышленную область и остается открытымъ, тѣмъ не менѣе не подлежитъ сомнѣнію, что государственное вмѣшательство можетъ оказаться вполнѣ совмѣстимымъ съ высшимъ идеаломъ свободы, въ положительномъ и соціальномъ смыслѣ этого слова. Одинъ только опытъ въ состояніи установить предѣльную грань, за которой подобное законодательство можетъ оказаться гибельнымъ для промышленности и вмѣстѣ съ тѣмъ—для самихъ рабочихъ. Но въ глазахъ экономиста, разсматривающаго всѣ явленія съ широкой соціальной точки зрѣнія и интересующагося не столько отношеніемъ богатства къ человѣку, сколько отношеніемъ человѣка къ богатству, расцвѣтъ промышленности, основанной на обезличеніи и угнетеніи труда, кажется иллюзорнымъ и въ сущности лишеннымъ всякой цѣнности.

3) Въ прежнія времена государственное вмѣшательство для охраны капитала ставило себѣ цѣлью защиту интересовъ должника. Изданные съ этою цѣлью законы о ростовщичествѣ (см. § 171) сдѣлались

почти совершенно ненужными, благодаря росту конкуренціи среди заимодавцевъ. Но то же самое развитіе сдѣлало необходимымъ государственное вмѣшательство противоположнаго характера. Въ настоящее время въ защитѣ нуждается не должникъ, а заимодавецъ, вкладывающій свой капиталъ въ общее предпріятіе. Въ наши дни трудно найти человѣка, который бы не имѣлъ вклада въ сберегательной кассѣ, страхового полиса, акціи желѣзной дороги или другого акціонернаго предпріятія, банковыхъ билетовъ или чековой книжки по банковому депозиту. Современная система кредита и финансовъ настолько сложна и запутанна, что вкладчики или кредиторы вынуждены вѣрить болѣе или менѣе слѣпо въ добропорядочность руководителей этихъ предпріятій. Горькій опытъ, однако, показалъ, что эти лица не всегда заслуживаютъ полнаго довѣрія и не всегда относятся къ своимъ обязанностямъ такъ, какъ должны бы относиться; и государство вынуждено было, поэтому, ввести извѣстныя ограниченія и добиться дѣйствительной отвѣтственности. Но и здѣсь возможны уклоненія въ ту или другую сторону, возможенъ рискъ слишкомъ строгаго контроля, могущій явиться тормазомъ развитія промышленности, и опасность слабой отчетности, могущей подорвать довѣріе. Но что тѣ или иныя серьезныя мѣры государственнаго регулированія необходимы—врядъ ли подлежитъ сомнѣнію.

226. Государственныя преміи и субсидіи.

Мы подошли, наконецъ, къ вопросу о государственномъ вмѣшательствѣ для охраны интересовъ общества. Это вмѣшательство принимаетъ форму протекціонизма, уже разсмотрѣннаго нами въ отдѣльной главѣ, а также премій и субсидій.

Опасность подобнаго вмѣшательства заключается въ томъ, что подъ видомъ общественныхъ интересовъ могутъ скрываться интересы частныхъ лицъ, умѣющихъ такъ или иначе воздѣйствовать на законодателей. Государственныя преміи встрѣчаются: a) въ военной области, b) въ лѣсномъ дѣлѣ, c) въ земледѣліи и промышленности, и d) подъ видомъ субсидій въ сухопутномъ и водномъ транспортѣ. Первыя двѣ категоріи не отличаются чисто экономическимъ характеромъ, и мы можемъ пройти мимо нихъ. Сельско-хозяйственныя и промышленныя преміи встрѣчались часто въ прежніе вѣка, но вмѣстѣ съ паденіемъ меркантильной системы онѣ въ большинствѣ случаевъ совершенно исчезли. Въ настоящее время главнымъ примѣромъ подобныхъ

премій является премія на свекловичный сахаръ въ Европѣ; примѣръ этотъ настолько поучителенъ, что на немъ стоитъ остановиться нѣсколько дольше.

Континентальный союзъ, возникшій по инициативѣ Наполеона для борьбы съ Англіей, прекратилъ подвозъ тростниковаго сахара изъ колоній и далъ сильный толчекъ культурѣ свекловицы. Послѣ заключенія мира производство свекловичнаго сахара было уже довольно сильно во Франціи, а нѣсколько позднѣе начало распространяться и на другія континентальныя государства. Тростниковый сахаръ былъ вытѣсненъ, и такъ какъ теперь производство свекловичнаго сахара превышало отечественный спросъ, то сдѣлалось необходимымъ обезпечить за собою иностранный рынокъ. Это достигалось или путемъ освобожденія экспортнаго сахара отъ акцизнаго обложенія, или же путемъ установленія возвратныхъ пошлинъ. Послѣднія часто превышали размѣръ акциза, являясь такимъ образомъ скрытой преміей въ полномъ смыслѣ этого слова. Нѣкоторыя страны непосредственно выдавали преміи на экспортъ.

Результатомъ этого законодательства было ограниченіе рынка для отечественнаго сахара, необычайное повышеніе цѣнъ на мѣстѣ, уменьшеніе отечественнаго потребленія, производство крупнаго излишка для вывоза, громадное пониженіе цѣнъ на міровомъ рынкѣ и, наконецъ, серьезныя финансовыя потери для страны, выдающей преміи. Въ то время, какъ міровое производство тростниковаго сахара поднялось съ 1.200.000 тоннъ въ 1853—54 г. до 4.300.000 тоннъ въ 1903—04 г., производство свекловичнаго сахара увеличилось съ 200.000 тоннъ въ 1853—54 г. до 6.700.000 тоннъ въ 1901—02 г. Въ теченіе полувѣка производство свекловичнаго сахара поднялось съ 14 до 58% всего сахарнаго производства.

Система премій дала Великобританіи дешевый сахаръ и доставила міровую извѣстность англійскимъ вареньямъ и сахарнымъ консервамъ; но она же довела до разоренія Западную Индію, повлекла за собой войну изъ-за Кубы и ложилась все большимъ бременемъ на государства европейскаго континента. Послѣ нѣсколькихъ неудачныхъ попытокъ Брюссельская конвенція 1903 г., въ которой приняли участіе всѣ главныя государства Европы, за исключеніемъ Россіи, отмѣнила преміи и чрезмѣрныя возвратныя пошлины, такъ же, какъ и всякое покровительство, за извѣстнымъ умѣреннымъ предѣломъ, отечественному рынку преимущественно передъ заграничнымъ. Послѣ этого государственные расходы понизились до такой степени, что многія государства уменьшили также и акцизное обложеніе. Въ ре-

зультатѣ отечественныя цѣны упали, вывозныя цѣны поднялись, производство свекловичнаго сахара сдѣлалось болѣе прибыльнымъ и государственные расходы подверглись сокращенію.

Исторія премій на сахаръ прекрасно иллюстрируетъ опасность и полную неудовлетворительность сельско-хозяйственныхъ и промышленныхъ премій вообще. Этимъ объясняется то обстоятельство, что преміи въ настоящее время крайне рѣдки. Въ Соединенныхъ Штатахъ премія на сахаръ была установлена только два раза: въ началѣ девяностыхъ годовъ въ теченіе четырехлѣтняго безпошлиннаго ввоза сахара, и еще разъ въ очень ограниченномъ размѣрѣ въ нѣкоторыхъ западныхъ штатахъ.

Вопросъ о субсидіяхъ пароходнымъ обществамъ все еще живо обсуждается въ научныхъ и промышленныхъ кругахъ. Опытъ Соединенныхъ Штатовъ съ ихъ субсидіями пароходному обществу Collins and Pacific Mail lines въ теченіе двухъ десятилѣтій, отъ 1845 до 1867 г., оказался настолько неудовлетворительнымъ, что систему субсидій пришлось оставить. Однако, Великобританія, Германія, Франція, Японія и другія государства ввели въ послѣднее время выдачу субсидій не только за перевозку почты, но и за извѣстную емкость судовъ, а въ нѣкоторыхъ случаяхъ и на ихъ сооруженіе. Въ Соединенныхъ Штатахъ субсидіи до сихъ поръ ограничивались денежными пособіями для перевозки почты. Аргументы въ пользу субсидій пароходнымъ обществамъ тѣ же, какіе выдвигаются въ защиту протекціонизма вообще; они уже были разсмотрѣны нами выше. Но прежде, чѣмъ устанавливать субсидіи въ сколько-нибудь широкомъ масштабѣ, необходимо доказать, что крупный торговый флотъ не въ состояніи развиться самостоятельно, что правительственная помощь явится стимуломъ не для отживающихъ и малопроизводительныхъ, а для жизнеспособныхъ и высокопроизводительныхъ предпріятій, и что она не ограничится узкимъ кругомъ лицъ, пользующихся исключительнымъ расположеніемъ правительства.

ГЛАВА XXXIV.

Бѣдность и прогрессъ.

227. Литература.

Charles Booth, Life and Labour of the People in London (17 т., а именно: „Poverty", 4 т., „Industry", 5 т., „Religions Influences", 7 т., „Final Volume", 1 т., 1902); B. S. Rowntree, Poverty: A Study in Town Life (1901); J. G. Brooks, The Social Unrest (1903); J. A. Hobson, Problems of Poverty (1891); R. Hunter, Poverty (1904); H. Fawcett, Pauperism; Its Causes and Remedies (1871); C. B. Spahr, Distribution of Wealth in the United States (1896); H. V. Mills, Poverty and the State (1886); C. D. Wright, Practical Sociology (Am. Citizen Series, 1905), гл. XVIII, XXV; D. R. Dewey, (Mass.), Report on the Unemployed (1895); W. Smart, The Distribution of Income (1899), кн. II, гл. VIII, и Studies in Economics (1895), гл. VII, IX.

Описанія бѣдности: C. B. Spahr, America's Working People (1900); W. A. Wyckoff, The Workers (2 т. 1897—1899); J. A. Riis, How the Other Half lives (1890), и The Battle with the Slum; R. A. Woods, The City Wilderness (1898); Hull House Maps and Papers (1895); Mrs. J. van Vorst and M. van Vorst, The Woman who Toils (1903); A. M. Simons, Packingtown (1899); P. Roberts, The Anthracite Coal Communities (1904); E. Poole, The Plague in its Stronghold (1903).

Роскошь: E. de Laveleye, Luxury (1891); A. M. Thompson, The Purse and its Conscience (1891).

Стоимость жизни: W. O. Atwater, Principles of Nutrition and Nutritive Value of Food (United States Department of Agriculture, Farmer's Bulletin, № 142, rev. ed. 1902), и The Chemical Composition of American Food Materials (Office of Experiment Stations, Bulletin, № 28, rev. ed. 1899); Atwater and Benedict, Experiments in the Metabolism and Energy in the Human Body, 1900—1902 (Office of Experiment Stations, Bulletin, № 136, 1903); Cost of Living and the Retail Prices of Food (Bureau of Labor, Eighteenth Annual Report, 1904); H. Higgs, Workingmen's Budgets (Journ. Stat. Soc., LVI, 1893).

Законы о бѣдныхъ и благотворительность: J. Nicholls, History of the English Poor Laws (2 т., 1854, нов. изд. 3 т. 1904); A. J. Warner, American Charities (1894); E. W. Capen, Historical Development of the Poor Law of Connecticut (Columbia Studies, XXII, 1904); E. T. Devine, The Principles of Relief (1904); J. Lee, Constructive and Preventive Philanthropy (1902); M. E. Richmond, Friendly Visiting among the Poor (1899); Committee of Fifteen, Report on the Social Evil (1902); Jane Addams, Father Huntington, R. A. Woods, F. H. Giddings, B. Bosanquet and H. C. Adams, Philanthropy and Social Progress (1893); National Conference of Charities and Corrections, Annual Reports (1874—).

228. Роскошь.

Когда мы разсматривали систему распредѣленія богатства, мы обращали вниманіе прежде всего на доли, получаемыя различными классами. Но индивидъ интересуется не столько тѣмъ, какая часть всего продукта выпадаетъ на долю того или иного класса, сколько своей собственной долей. Экономическая проблема существуетъ для него лишь постольку, поскольку онъ можетъ обезпечить себѣ ту или иную часть богатства. Но для общества въ цѣломъ чрезвычайно важно, распредѣляется ли данная сумма богатства приблизительно равнымъ образомъ между всѣми его членами, или же меньшинство живетъ въ роскоши, а масса—въ грязи и нищетѣ. Сосуществованіе роскоши и бѣдности всегда было камнемъ преткновенія для соціальнаго реформатора. Къ этому вопросу мы теперь и обратимся, хотя мы уже касались его косвенно почти въ каждой изъ предшествующихъ главъ.

Проблема роскоши сама по себѣ, а не взятая въ связи съ бѣдностью, довольно проста. Однако, вопросъ разсматривался часто односторонне: какъ и вездѣ, въ данной области не было недостатка въ сторонникахъ крайнихъ мнѣній. Защитники роскоши всегда указываютъ на благотворное вліяніе ея; роскошь, говорятъ они, доставляетъ рабочимъ занятіе. Но слабость этого грубаго аргумента должна быть очевидна даже для неспеціалистовъ въ области экономическихъ вопросовъ. Если расходы на предметы роскоши производительны просто потому, что они даютъ занятіе труду, то ломка оконныхъ стеколъ или уничтоженіе урожая также производительны, поскольку они требуютъ труда для возстановленія разрушеннаго богатства. Источникъ ошибки заключается, очевидно, въ предположеніи, будто богатство, затрачиваемое на пріобрѣтеніе предметовъ роскоши, не можетъ найти никакого другого производительнаго приложенія. Ясно, однако, что если бы расточитель не растрачивалъ своихъ капиталовъ, послѣдніе приняли бы форму процентныхъ бумагъ, вкладовъ въ промышленныя предпріятія или наличныхъ банковыхъ счетовъ; въ каждомъ изъ этихъ случаевъ они были бы посвящены производству и давали бы такимъ образомъ занятіе труду.

Съ другой стороны, и противники роскоши также доходятъ до крайностей. «Plain living and high thinking» (простота въ жизни

и высокій полетъ мышленія) — несомнѣнно, прекрасное моральное правило, невыполненіе котораго повлекло за собою гибель многихъ людей. Зло, проистекающее отъ тщеславія и чувственности, столь же очевидно, какъ и предосудительно. Но исходя изъ болѣе широкой точки зрѣнія, надо признать, что и простота въ жизни можетъ быть доведена до крайности. Цивилизація, какъ уже указывалось нами въ самомъ началѣ этого труда, зависитъ отъ роста потребностей. Если раздѣлить всѣ блага на предметы необходимости, удобства и излишества (superfluities), то человѣческій прогрессъ можетъ быть опредѣленъ, какъ процессъ превращенія предметовъ излишества въ предметы удобства и послѣднихъ — въ предметы необходимости. Въ основѣ человѣческаго развитія лежитъ ростъ разнообразія въ области потребленія. Не подлежитъ сомнѣнію, что прочный прогрессъ невозможенъ безъ накопленія капитала и примѣненія труда къ сырымъ матеріаламъ; но не менѣе очевидно и то, что общество, всѣ члены котораго заняты исключительно добываніемъ хлѣба или изготовленіемъ грубой одежды, можетъ быть весьма почтеннымъ и въ то же время лишеннымъ тѣхъ качествъ, которыя присущи всякой высшей цивилизаціи. Не говоря обо всемъ прочемъ, въ такомъ обществѣ не имѣла бы мѣста вся область искусства — этого лучшаго достоянія человѣчества. Но никто не станетъ заниматься изготовленіемъ артистическихъ предметовъ, если на нихъ нѣтъ спроса, т. е. потребности въ роскоши. Такимъ образомъ, оказывается какъ будто, что роскошь— зло и въ то же время необходимый признакъ прогресса.

Однако, трудность здѣсь не особенно велика. Роскошь въ томъ или иномъ видѣ неизбѣжна, но то, что̀ для одного составляетъ роскошь, то для другого является необходимостью. Истиннымъ критеріемъ экономической законности роскоши является отношеніе между экономическимъ значеніемъ затратъ и экономической важностью результатовъ роскоши для общества, какъ цѣлаго. Если данное лицо имѣетъ передъ обществомъ особыя заслуги и служба его весьма важна для общества, послѣднее никогда не будетъ и не должно жалѣть болѣе или менѣе крупныхъ расходовъ на поддержаніе внѣшняго престижа этого лица, который соотвѣтствовалъ бы его высокому общественному положенію. Обыкновенно между потребленіемъ и производствомъ существуетъ тѣсная зависимость. Правда, въ молодой странѣ, напр. въ Соединенныхъ Штатахъ, люди чаще всего накопляютъ богатство ради доставляемой имъ силы и ведутъ сравнительно простую и дѣятельную жизнь. Но въ старыхъ странахъ, а въ послѣднее время и въ Соединенныхъ Штатахъ, замѣчается такая

тенденція, что люди, пріобрѣвшіе богатство, тратятъ его расточительно и съ большой легкостью. Поэтому, поскольку потребленіе является объективной цѣлью производства, воспрещеніе роскоши было бы тормазомъ предпріимчивости; пріобрѣтенія въ одной области оказались бы потерей въ другой. Съ этой точки зрѣнія роскошь, которую дозволяетъ себѣ лицо, выполняющее важную экономическую функцію, т. е. увеличивающее производительныя силы общества, имѣетъ за собою полное оправданіе.

Но роскошь перестаетъ быть экономически законной, когда ее позволяютъ себѣ люди, владѣющіе богатствомъ, но не выполняющіе никакой важной общественной функціи. Эти люди растрачиваютъ богатство и ничего не даютъ взамѣнъ его. Наиболѣе яркимъ примѣромъ подобнаго рода является человѣкъ, получившій крупное наслѣдство и не дѣлающій для общества ничего сколько-нибудь цѣннаго. Въ данномъ случаѣ роскошь экономически предосудительна. Но роскошь можетъ имѣть мѣсто и въ области государственной. При отсутствіи конституціонной свободы самодержецъ нерѣдко злоупотребляетъ своими привилегіями, и тогда можетъ создаться положеніе, аналогичное тому, какое было при Людовикѣ XIV во Франціи, когда роскошь двора ложилась на народъ тяжелымъ бременемъ. Но въ демократическомъ государствѣ такой опасности нѣтъ, и существуетъ даже опасность увлеченія въ прямо противоположномъ направленіи. Правда, президентъ республиканской Франціи получаетъ спеціальную сумму на развлеченія и пріемы; но отсутствіе достаточно хорошихъ помѣщеній и далеко несоотвѣтствующее жалованье американскихъ дипломатическихъ представителей за границей давно уже составляетъ для американцевъ предметъ національнаго уничиженія (mortification).

Истиннымъ экономическимъ идеаломъ является соціализація роскоши: частная роскошь должна уступить мѣсто общественной или же сдѣлаться достояніемъ только тѣхъ частныхъ лицъ, которыя дѣйствительно выполняютъ важную общественную функцію и проникнуты сознаніемъ соціальной отвѣтственности. Экономическимъ критеріемъ всякой затраты является созданіе излишка удовлетворенія. Чѣмъ больше лицъ участвуетъ въ пользованіи этой затратой, тѣмъ больше излишекъ. Артистическія произведенія искусства, конечно, весьма цѣнны и сами по себѣ; но для того, чтобы они могли выполнить въ наибольшей степени свою экономическую и этическую функцію, пользованіе ими не должно составлять монополіи небольшой кучки. Въ классической Греціи лучшія произведенія скульптуры и

живописи выставлялись на улицахъ и въ храмахъ; даже и въ наше время публичныя галлереи принимаютъ все бо̀льшіе размѣры. Тамъ, гдѣ примѣняется принципъ общественнаго контроля (trusteeship) надъ нѣкоторыми видами частнаго богатства, какъ, напримѣръ, въ немногихъ европейскихъ городахъ, частныя художественныя галлереи являются таковыми лишь по названію, въ дѣйствительности же онѣ періодически, если не постоянно, открыты для пользованія публики.

Такимъ образомъ, экономическій взглядъ на роскошь не отличается по существу отъ этическаго. Съ нравственной точки зрѣнія роскошь, которую позволяетъ себѣ сластолюбецъ, всегда заслуживаетъ порицанія; меценатъ, позволяющій себѣ личную роскошь, имѣетъ за собой извѣстное оправданіе, но меценатъ въ общественномъ смыслѣ этого слова вызываетъ наше удивленіе. Съ экономической точки зрѣнія критеріемъ въ данномъ случаѣ является значеніе, которое имѣютъ для общества затраты на роскошь. Роскошь человѣка праздношатающагося всегда составляетъ экономическую потерю; роскошь человѣка, который честно пріобрѣлъ свое богатство, который находитъ въ мысли о конечномъ вознагражденіи постоянный источникъ новой энергіи и который въ то же время не перестаетъ служить обществу, до извѣстной степени допустима; но общественная роскошь, т. е. роскошь человѣка, посвящающаго свое богатство на службу общества, является уже болѣе ясно выраженнымъ экономическимъ пріобрѣтеніемъ, такъ какъ при одной и той же затратѣ усилій получается большее наслажденіе, а, значитъ, и большій излишекъ полезности. Однако, какъ въ частной, такъ и въ общественной жизни роскошь не должна быть доведена до крайности. Съ этической точки зрѣнія опасность излишней роскоши заключается въ томъ, что эстетическій элементъ можетъ легко выродиться въ простой сенсуализмъ; экономическая опасность состоитъ въ томъ, что излишекъ или богатство общества можетъ уменьшиться, вслѣдствіе роста потребленія въ ущербъ производству.

229. Бѣдность.

Бѣдность, подобно роскоши, есть вопросъ степени. Но съ извѣстной точки зрѣнія можно различать бѣдность абсолютную и относительную. Абсолютная бѣдность имѣется на-лицо тогда, когда доходъ недостаточенъ для удовлетворенія того минимума потребностей, который необходимъ для поддержанія физической работоспособности (efficiency).

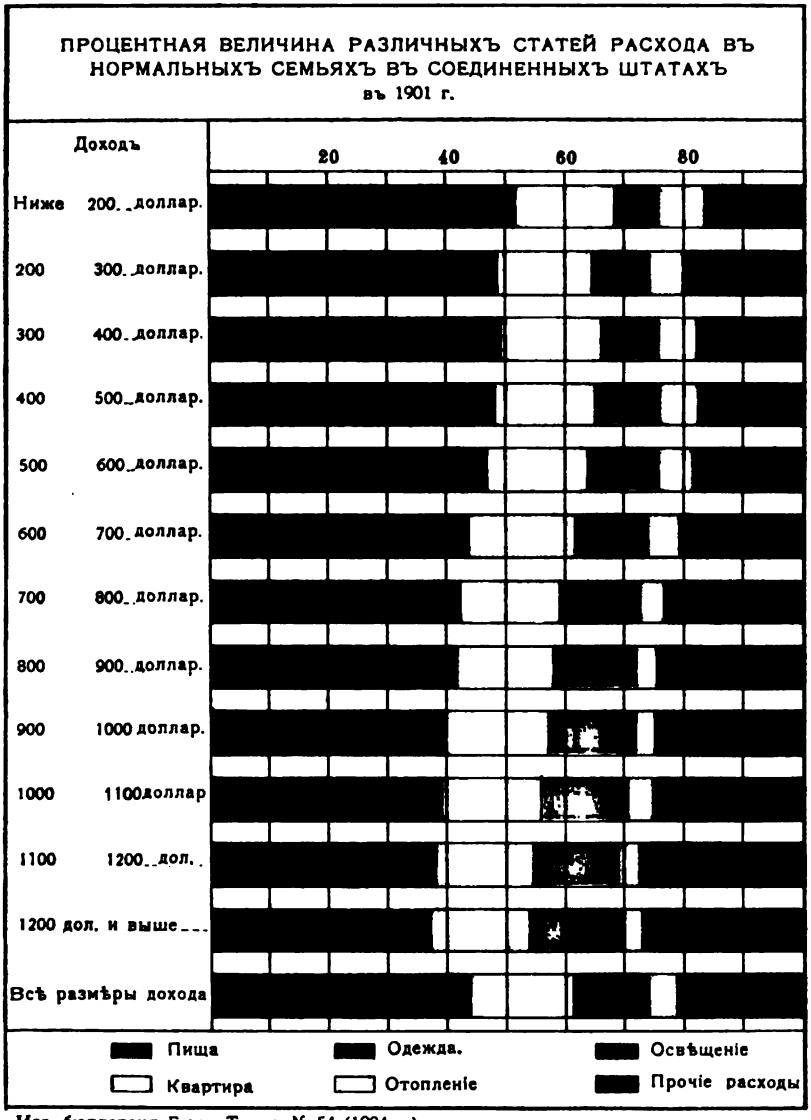
Относительная бѣдность—это неспособность поддерживать тотъ standard of life (уровень жизненныхъ потребностей), который во всѣхъ цивилизованныхъ странахъ включаетъ въ себя нѣчто большее, чѣмъ минимумъ средствъ физическаго существованія.

Бѣдность зависитъ отъ отношенія дохода къ стоимости жизни. Важно, поэтому, съ одной стороны, опредѣлить величину дохода, а съ другой,—величину и элементы стоимости жизни. Къ сожалѣнію, матеріалъ, имѣющійся въ нашемъ распоряженіи, весьма незначителенъ, за исключеніемъ части, касающейся элементовъ расхода.

Тремя основными статьями расхода являются, по порядку ихъ важности, расходы на пищу, кровъ и одежду. Нѣсколько десятилѣтій тому назадъ германскій статистикъ Энгель сдѣлалъ рядъ вычисленій, касающихся процентнаго взаимоотношенія различныхъ статей расхода. Въ томъ же направленіи работаетъ въ настоящее время и Бюро Труда Соединенныхъ Штатовъ. Изучивъ бюджеты нѣсколькихъ тысячъ нормальныхъ семей, классифицированныхъ въ порядкѣ ихъ доходовъ, Бюро нашло процентное отношеніе расходовъ въ 1901 г., выразившееся въ слѣдующей таблицѣ [1]):

Классифицированный доходъ. (Въ доллар.).	Квартира.	Отопленіе.	Освѣщеніе.	Пища.	Одежда.	Мелкіе расходы.	ИТОГО.
Ниже 200	16.93	6.69	1 27	50.85	8.68	15.58	100
200— 300	18.02	6.09	1.13	47.33	8.66	18.77	100
300— 400	18.61	5.97	1.14	48.09	10.02	16.09	100
400— 500	18.57	5.54	1.12	46.88	11.39	16.50	100
500— 600	18.43	5.09	1.12	46.16	11.98	17.22	100
600— 700	18.48	4.65	1.12	43.48	12.88	19.39	100
700— 800	18.17	4.14	1.12	41.44	13.50	21.63	100
800— 900	17.07	3.87	1.10	41.37	13.57	23.02	100
900—1000	17.58	3.85	1.11	39.90	14.35	23.21	100
1000—1100	17.53	3.77	1.16	38.79	15.06	23.69	100
1100—1200	16.59	3.63	1.08	37.68	14.89	26.13	100
1200 и болѣе	17.40	3.85	1.18	36.45	15.72	25.40	100
ИТОГО . .	100	100	100	100	100	100	100

[1]) United States Bureau of Labor, Eighteenth Annual Report, Cost Living and Retail Prices of Food, 1904, p. 01.



Изъ бюллетеня Бюро Труда № 54 (1904 г.)

Клише и печать С. М. Прокудинъ-Горскаг

Графически тѣ же самые результаты изображены на прилагаемой діаграммѣ (см. діаграмму на отд. листѣ).

Въ общемъ, эти цифры подтверждаютъ результаты, достигнутые Энгелемъ, хотя и съ нѣкоторыми отклоненіями. Выводы д-ра Энгеля сводились къ слѣдующимъ положеніямъ;

1) Чѣмъ больше доходъ, тѣмъ меньше въ процентномъ отношеніи затрачивается на пріобрѣтеніе средствъ существованія. Американское изслѣдованіе вполнѣ подтверждаетъ этотъ выводъ.

2) Процентная величина расходовъ на одежду приблизительно одинакова, каковъ бы ни былъ доходъ. Этотъ выводъ не подтверждается въ Америкѣ, гдѣ высшій классъ затрачиваетъ на одежду относительно въ два раза болѣе низшаго.

3) Процентная величина расходовъ на жилище, отопленіе и освѣщеніе приблизительно одинакова, каковъ бы ни былъ доходъ. Въ Америкѣ этотъ выводъ вѣренъ въ отношеніи жилища, но не въ отношеніи отопленія; относительные расходы на отопленіе вмѣстѣ съ ростомъ дохода уменьшаются, вслѣдствіе ли лучшаго качества одежды или же вслѣдствіе того, что отопленіе крупныхъ зданій обходится сравнительно дешевле.

4) По мѣрѣ возрастанія дохода, процентная величина мелкихъ расходовъ увеличивается. Это положеніе вполнѣ подтверждается американскимъ изслѣдованіемъ.

Американское изслѣдованіе постаралось также установить измѣненія бюджета въ зависимости отъ размѣровъ семьи. Слѣдующая таблица показываетъ результаты этого изслѣдованія для большого числа семей съ доходомъ отъ 600 до 700 долларовъ:

СТАТЬИ РАСХОДА	Безъ дѣтей.	Одно дитя.	2 дѣтей.	3 дѣтей.	4 дѣтей.	5 дѣтей.	Всѣ семьи.
Жилище	20.20	18.88	17.88	17.93	17.97	17.04	18.4[illegible]
Отопленіе.	4 75	4.69	4.60	4.58	4.79	4 49	4.65
Освѣщеніе	1.18	1.13	1.16	1.02	1.09	0.98	1.12
Одежда.	12.44	12.81	12.82	12.85	13.45	13.90	12.88
Мелкіе расходы. .	12.30	20.58	19.95	18.69	[illegible]	14.97	19.3[illegible]
Пища.	40 08	41.91	43.59	44.93	[illegible]	48.62	43.48
ИТОГО . . .	100	100	100	100	100	100	100

*

Процентная величина комбинированныхъ расходовъ 2.567 семей, избранныхъ для детальнаго изслѣдованія:

Пища	42.54
Одежда	14.04
Жилище	12.95
Отопленіе	4.19
Мебель	3.42
Страхованіе	2.73
Болѣзни и смерть	2.67
Спиртные напитки	1.62
Развлеченія	1.60
Проценты по закладнымъ	1.58
Табакъ	1.42
Взносы въ рабочія и другія организаціи	1.17
Книги и бумага	1.09
Освѣщеніе	1.06
Религіозныя нужды	0.99
Налоги	0.75
Благотворительность	0.31
Прочіе расходы	5.87
ИТОГО	100

Если бы вмѣсто процентныхъ отношеній мы постарались установить дѣйствительный минимумъ необходимыхъ расходовъ по каждой статьѣ бюджета, то оказалось бы, что точныя цифры, къ сожалѣнію, отсутствуютъ. Главныя научныя данныя ограничиваются лишь областью пищи и разработаны проф. Этвотеромъ (Atwater) въ его сочиненіи, опубликованномъ въ трудахъ сельско-хозяйственнаго департамента Соединенныхъ Штатовъ. Количество необходимой пищи приведено къ единицамъ протеина (главнаго ингредіента пищи) и потенціальной энергіи (въ формѣ теплоты и мускульной силы, получаемой въ результатѣ усвоенія пищи). Потенціальная энергія обыкновенно выражается въ единицахъ теплоты или калоріяхъ; калоріей называется количество теплоты, необходимой для поднятія температуры одного грамма воды на одинъ градусъ Цельсія. Исходя изъ этого и принимая во вниманіе выполняемую человѣкомъ мускульную работу, Этвотеръ вычислилъ, что человѣкъ нуждается ежедневно въ

100—150 граммахъ протеина, дающихъ отъ 2.700 до 4.500 калорій теплоты. Люди, выполняющіе среднюю умѣренную работу въ умѣренномъ климатѣ, требуютъ 3.500 калорій, а женщины—восемь десятыхъ этого количества. Тщательному изслѣдованію подверглись также питательность и экономическія качества различныхъ видовъ пищи и отношеніе усваиваемой ея части къ неусваиваемой; внимательное отношеніе къ послѣднему пункту дало бы возможность достигнуть при тѣхъ же затратахъ лучшихъ результатовъ, чѣмъ въ настоящее время. Использованіе результатовъ этихъ интересныхъ изслѣдованій много принесло бы, въ особенности, американскимъ рабочимъ.

Важнѣйшее примѣненіе указанныхъ выше соображеній къ статистикѣ бѣдности было сдѣлано Раунтри (Rowntree) въ его замѣчательномъ трудѣ объ условіяхъ жизни въ англійскомъ городѣ Іоркѣ. Согласно его вычисленіямъ, минимумъ необходимыхъ расходовъ для семьи, состоящей изъ мужа, жены и троихъ дѣтей, равняется 21 шил. 8 пенсамъ, или 5,25 долларамъ въ недѣлю (около 10 р. 37 к.). Исходя изъ этихъ данныхъ и принимая во вниманіе семьи различныхъ размѣровъ, Раунтри пришелъ къ поразительному выводу, что почти 28% всего населенія живутъ въ бѣдности, т. е. получаемый доходъ недостаточенъ для поддержанія однѣхъ только физическихъ силъ. Это было разительное и неожиданное подтвержденіе выводовъ, къ которымъ пришелъ Бутсъ въ его замѣчательномъ трудѣ объ экономическихъ и соціальныхъ условіяхъ въ Лондонѣ: по вычисленіямъ Бутса, 30% лондонскаго населенія живутъ въ бѣдности, ниже уровня необходимаго минимума средствъ существованія.

Эти бѣдняки живутъ въ скверныхъ жилищахъ, плохо одѣваются и ведутъ полуголодное существованіе. Результаты подобной жизни сказываются непосредственно въ формѣ значительно болѣе высокой средней смертности, необыкновеннаго повышенія смертности дѣтей и отсталости физическаго развитія (низкій ростъ, малый вѣсъ и т. д). Нѣтъ необходимости останавливаться на косвенномъ вліяніи бѣдности на промышленное развитіе, національный характеръ и высоту нравственнаго уровня.

Условія въ Лондонѣ и Іоркѣ могутъ считаться типичными для промышленныхъ англійскихъ городовъ вообще. Что касается Соединенныхъ Штатовъ, то соотвѣтствующія данныя совершенно отсутствуютъ: имѣются только однѣ догадки, лишенныя всякой научной цѣнности. Въ нашемъ распоряженіи находятся только болѣе или менѣе отрывочныя статистическія данныя о дѣйствительныхъ пауне-

рахъ или получающихъ непосредственную благотворительную помощь; въ этомъ отношеніи Америка представляетъ почти дѣвственное поле для статистика и научнаго изслѣдователя. Но для всякаго, знакомаго съ соціальными условіями въ крупныхъ городахъ Соединенныхъ Штатовъ, врядъ ли подлежитъ сомнѣнію, что, если въ цвѣтущей Англіи болѣе четверти городского населенія находится ниже уровня бѣдности, а другая крупная часть едва поднимается выше послѣдняго, то въ промышленныхъ областяхъ Америки положеніе мало чѣмъ разнится отъ описаннаго выше. Правда, въ Соединенныхъ Штатахъ въ городахъ живетъ лишь одна треть населенія, а въ Англіи—двѣ трети; безспорно также и то, что американскій standard of life выше англійскаго. Но страдаютъ ли отъ бѣдности тридцать или только пятнадцать процентовъ городского населенія Америки—передъ нами все же остается ужасный фактъ, а именно, что въ столь хваленой современной цивилизаціи имѣются милліоны человѣческихъ существъ, доходъ которыхъ недостаточенъ даже для поддержанія однѣхъ только физическихъ силъ.

230. Причины бѣдности.

Нерѣдко приходится встрѣчаться съ раздѣленіемъ причинъ бѣдности на двѣ категоріи, на индивидуальныя и соціальныя: на бѣдность, проистекающую отъ плохого поведенія, и бѣдность, обусловливаемую несчастіемъ. Въ первую категорію включаются такія качества, какъ пьянство, нерадивость и лѣность, чувственность, страсть къ играмъ, невѣжество, ненаходчивость и непредусмотрительность. Эта классификація, однако, ошибочна по двумъ соображеніямъ.

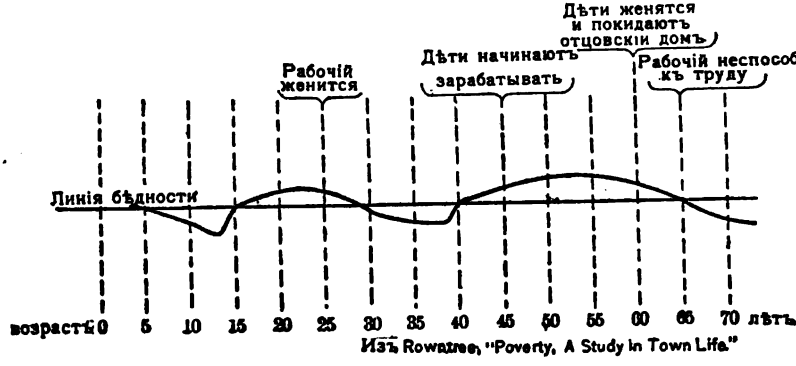
Прежде всего, весьма рѣдки случаи сколько-нибудь длительной бѣдности, которые можно было бы объяснить исключительно одной или всѣми такъ-называемыми индивидуальными причинами. Послѣднія почти всегда встрѣчаются въ соединеніи съ нѣкоторыми изъ такъ-называемыхъ соціальныхъ причинъ; фактически невозможно отдѣлить и исчислить ихъ относительное значеніе въ качествѣ самостоятельной группы.

Во-вторыхъ, различіе между индивидуальными и соціальными причинами было въ значительной мѣрѣ ослаблено данными какъ естествознанія, такъ и политической экономіи и соціологіи. Этими данными установлено, напримѣръ, что многія изъ такъ-называемыхъ личныхъ чертъ являются результатомъ наслѣдственности: прекрасной

иллюстраціей этого положенія является знаменитая семья Джуксъ и Ишмель, всѣ члены которой (числомъ въ нѣсколько сотъ человѣкъ) отличались однимъ и тѣмъ же фамильнымъ порокомъ. Но еще важнѣе то обстоятельство, что личныя ненаслѣдственныя черты индивида являются въ значительной мѣрѣ результатомъ окружающей его обстановки. Извѣстно, что индивидуальная этика находится подъ сильнѣйшимъ вліяніемъ соціальной этики; нерѣдко упускается изъ виду, что невоздержность, порочность, невѣжество и непредусмотрительность являются въ значительной степени послѣдствіемъ окружающихъ экономическихъ и соціальныхъ условій. Говорятъ, что пьянство порождаетъ бѣдность; но съ тѣмъ же основаніемъ можно сказать, что бѣдность порождаетъ пьянство. Можетъ ли быть что-нибудь болѣе поразительное, какъ тотъ фактъ, что во многихъ городахъ значительный процентъ несчастныхъ женщинъ вынужденъ снискивать себѣ пропитаніе милостыней? Правда, какъ бы идеальны ни были общія экономическія условія, всегда можно будетъ найти извѣстное число людей, очутившихся «на днѣ»; этихъ именно людей имѣетъ въ виду библія, когда она говоритъ: «бѣдные всегда у васъ будутъ». Но было бы крайне нелѣпо утверждать, какъ это нерѣдко дѣлаютъ богатые циники, что эти несчастные составляютъ сколько-нибудь значительную часть всей массы бѣдноты.

Болѣе правильнымъ слѣдуетъ признать раздѣленіе причинъ бѣдности на непосредственныя и конечныя. Путемъ тщательнаго изслѣдованія Раунтри нашелъ, что тамъ, гдѣ заработки семьи (затрачиваемые исключительно на самое необходимое, не включая сюда другіе полезные и безполезные расходы) недостаточны для одного только пропитанія, непосредственными причинами бѣдности являются: смерть кормильца—15,63%; болѣзнь или старость главнаго работника въ семьѣ—5,11%; непостоянство работы—5,14%; большая семья—22,16%; недостаточная, хотя и регулярная, заработная плата—51,96%. Уровень бѣдности былъ исчисленъ на основѣ семьи изъ трехъ дѣтей. Если взять за среднее болѣе многочисленную семью, количество людей, живущихъ въ бѣдности, естественно увеличится соотвѣтствующимъ образомъ. Но интересно отмѣтить, что особенно сильная бѣдность, выпадающая на долю большихъ семей, не носитъ постояннаго характера, а, наоборотъ, періоды крайней нужды смѣняются періодами сравнительнаго довольства. Жизнь средняго неквалифицированнаго рабочаго можетъ быть подраздѣлена на нѣсколько періодовъ. Въ теченіе дѣтства онъ живетъ въ бѣдности, пока не поступаетъ вмѣстѣ со своими братьями и сестрами на работу и

не начинаетъ помогать семьѣ своимъ заработкомъ. Затѣмъ онъ получаетъ возможность кое-что сберегать, какъ до, такъ и послѣ женитьбы. Но съ ростомъ семьи (болѣе 2—3 дѣтей), онъ опять опускается ниже уровня бѣдности и остается на этомъ уровнѣ до тѣхъ поръ, пока подросшія дѣти не начнутъ зарабатывать. Затѣмъ начинается второй періодъ менѣе острой нужды, продолжающійся до тѣхъ поръ, пока дѣти не вступятъ въ бракъ и не покинутъ старика, опять опускающагося (въ третій разъ) ниже уровня бѣдности. Эта эволюція можетъ быть иллюстрирована слѣдующей діаграммой:



Изъ Rowntree, "Poverty, A Study in Town Life."

Характерно, однако, что даже при средней численности семьи и наличности постоянныхъ занятій болѣе половины бѣднаго населенія бѣдствуетъ только потому, что заработокъ совершенно недостаточенъ, несмотря на все воздержаніе, умѣренность и бережливость.

Какова же конечная причина бѣдности? Задумываясь надъ этимъ вопросомъ, мы сразу видимъ, что здѣсь невозможно выдѣлить одну какую-либо причину изъ всей сложной совокупности. Бѣдность тѣсно связана съ современной экономической жизнью, а послѣдняя представляетъ собою сложный продуктъ. Было бы наивно и безплодно усматривать причину бѣдности въ одной какой-либо характерной чертѣ современной промышленной системы. Мальтузіанецъ видитъ корень зла въ перенаселеніи, коммунистъ—въ частной собственности, соціалистъ—въ правѣ частной собственности на средства производства, послѣдователь Генри Джорджа—въ собственности на землю, кооператоръ—въ конкуренціи, анархистъ—въ государственной власти, защитники бумажнаго обращенія—въ металлическихъ деньгахъ и т. д. Всѣ они забываютъ, что бѣдность существовала въ довольно широкихъ размѣрахъ и при отсутствіи указанныхъ выше причинъ. Перенаселеніе, частная собственность, конкуренція, государственная

власть и деньги отсутствовали на извѣстныхъ ступеняхъ историческаго развитія, но проклятіе бѣдности тяготѣло надъ обществомъ и тогда. Каждая эпоха характеризуется своей специфической бѣдностью.

Нѣтъ ничего болѣе естественнаго и въ то же время ничего болѣе опаснаго, какъ изображать прошлое въ видѣ золотого вѣка и окружать его какимъ-то ореоломъ. Современная бѣдность —явленіе въ высшей степени печальное; но для всякаго, знакомаго съ исторіей экономическаго развитія, ясно, что, по крайней мѣрѣ, въ промышленныхъ странахъ болѣе древняго происхожденія, гдѣ возможно дѣйствительное сравненіе, бѣдность въ настоящее время меньше, чѣмъ сто лѣтъ тому назадъ, и еще меньше, чѣмъ въ прежніе вѣка. Даже соціалисты оставили теперь свою теорію постепеннаго обнищанія народныхъ массъ (Verelendungstheorie) и ограничиваются жалобой на то, что рабочій не получаетъ справедливой (fair) доли въ ростѣ общественнаго богатства. Кромѣ того, жестокая бѣдность свирѣпствуетъ въ настоящее время въ Индіи—странѣ, гдѣ современная промышленная система отсутствуетъ; еще болѣе острая нужда наблюдается у дикарей, совершенно незнакомыхъ съ собственностью на землю. Причины бѣдности столь же сложны, какъ причины самой цивилизаціи и роста общественнаго богатства.

231. Борьба съ пауперизмомъ.

Всѣ средства борьбы съ пауперизмомъ распадаются на двѣ категоріи—на палліативныя и предупредительныя, т. е. на мѣры смягченія бѣдности и мѣры предупрежденія ея появленія. Отличительной чертой современной жизни является растущее стремленіе общества къ борьбѣ съ порождаемымъ бѣдностью зломъ, къ борьбѣ палліативнаго и предупредительнаго характера.

Призрѣніе бѣдныхъ приняло формы частной и публичной благотворительности. Въ свою очередь частная благотворительность бываетъ индивидуальная и частно-групповая (institutional). Такимъ образомъ, мы имѣемъ три категоріи призрѣнія бѣдныхъ: индивидуальную, частно-групповую и публичную.

1) Индивидуальная благотворительность, въ исключительныхъ случаяхъ, безспорно, весьма важная, часто доставляетъ не столько дѣйствительную помощь бѣдняку, сколько моральное удовлетвореніе жертвователю. Опытъ показалъ, что индивидуальная неорганизован-

ная благотворительность весьма часто не достигаетъ своей цѣли, такъ какъ диктуется однимъ чувствомъ, а не чувствомъ и умомъ вмѣстѣ. Въ результатѣ нищенство и пауперизмъ не только не ослабѣваютъ, а, наоборотъ, находятъ новую поддержку для своего существованія. Это обстоятельство повело къ замѣнѣ или, по крайней мѣрѣ, къ пополненію индивидуальной благотворительности частно-групповою.

2) Частно-групповая благотворительность выражается въ дѣятельности благотворительныхъ учрежденій, напримѣръ, благотворительныхъ обществъ, обществъ оказанія помощи бѣднымъ, ассоціацій для улучшенія положенія бѣдныхъ, обществъ призрѣнія сиротъ и вдовъ и обществъ поощренія бережливости и борьбы съ нищенствомъ. Но прежде всего слѣдуетъ отмѣтить дѣятельность обществъ организованной благотворительности (charity organization societies), широко развившихся въ теченіе послѣдняго полувѣка. Эти общества стремятся замѣнить случайность научнымъ принципомъ и дѣлаютъ не мало для направленія потока милосердія по вѣрному руслу. Но пауперизмъ порождаетъ или усиливаетъ многія печальныя явленія, напримѣръ, различныя болѣзни, антисанитарныя жилища, отдачу дѣтей въ воспитательные дома и беззащитность отъ экономической и юридической (legal) эксплуатаціи. Этимъ объясняется громадное разнообразіе современныхъ благотворительныхъ учрежденій: частныхъ госпиталей, даровыхъ аптекъ, санаторій, союзовъ борьбы съ чахоткой, обществъ постройки образцовыхъ жилищъ, сиротскихъ домовъ, дѣтскихъ пріютовъ и яслей, дѣтскихъ садовъ, воспитательныхъ домовъ, обществъ народныхъ развлеченій на открытомъ воздухѣ, убѣжищъ для престарѣлыхъ, инвалидовъ и неизлѣчимо-больныхъ, обществъ дешеваго кредита, конторъ найма, обществъ для снабженія населенія топливомъ, дешевыхъ или безплатныхъ прачешныхъ, промышленныхъ колоній, обществъ для подачи юридической помощи, народныхъ домовъ и т. п. Руководство этими филантропическими учрежденіями составляетъ особую профессію и является предметомъ спеціальной дисциплины, успѣвшей создать громадную литературу.

Въ прежнія времена частно-групповая филантропія носила преимущественно религіозный характеръ. Всѣ великія міровыя религіи приносили съ собою проповѣдь милосердія; что касается, въ частности, христіанства, то одна изъ важнѣйшихъ его заслугъ заключается въ томъ новомъ духѣ всеобщаго братства и милосердія, который оно вдохнуло въ языческій міръ Европы. Въ теченіе большей части среднихъ вѣковъ благотворительная дѣятельность церкви была факти-

чески единственнымъ воплощеніемъ организованной филантропіи. Только послѣ реформаціи, принесшей съ собою конфискацію значительной части церковныхъ и монастырскихъ имуществъ, была признана необходимость той или иной формы публичнаго призрѣнія бѣдныхъ.

3) Важнѣйшей иллюстраціей публичной благотворительности являются законы о бѣдныхъ. Въ Англіи, послѣ конфискаціи церковныхъ имуществъ, епископамъ было приказано призывать прихожанъ къ болѣе щедрому жертвованію въ пользу бѣдныхъ. Такъ какъ эти призывы потеряли съ теченіемъ времени всякое дѣйствительное значеніе, то мировымъ судьямъ было, наконецъ, предоставлено право издавать постановленія о сборахъ въ пользу бѣдныхъ. Такимъ образомъ, добровольныя пожертвованія постепенно превратились въ принудительныя подати—процессъ, наблюдаемый въ исторіи всякаго налоговаго обложенія. Въ 1601 г. была установлена общая подать для поддержанія трудоспособныхъ, но лишенныхъ работы бѣдныхъ. Въ 1662 г. былъ изданъ такъ-называемый settlement act, имѣвшій цѣлью, съ одной стороны, облегчить полученіе бѣднымъ помощи, а, съ другой, строго ограничить ея сферу дѣйствительными уроженцами даннаго мѣста. Послѣ изданія закона 1722 г. было приступлено къ сооруженію рабочихъ домовъ (workhouses), при чемъ лица, отказывавшіяся вступить въ эти дома, лишались всякаго права на общественную благотворительность. Согласно закону Джильберта 1782 г., мѣстнымъ властямъ вмѣнялось въ обязанность находить для безработныхъ бѣдняковъ подходящую работу по близости отъ ихъ жилища. Эта система достигла своего апогея въ законѣ 1796 г., когда парламентъ присоединился къ резолюціи, принятой годомъ раньше мировыми судьями въ Спинхемлендѣ, и постановилъ оказывать нуждающимся извѣстную помощь и внѣ рабочихъ домовъ, такъ какъ послѣдніе были сильно дискредитированы.

Одно время закону о бѣдныхъ приписывалось незаслуженно преувеличенное вліяніе. Не подлежитъ сомнѣнію, что англійская система была непосредственной преміей на непредусмотрительные браки и недостатокъ бережливости. Но часто повторявшееся утвержденіе, будто эта система разоряла богатыхъ и увѣковѣчивала бѣдность, является очевиднымъ преувеличеніемъ. Правда, положеніе вещей въ концѣ восемнадцатаго и началѣ девятнадцатаго вѣка было весьма плачевнымъ; но оно обусловливалось, какъ мы знаемъ, въ значительной степени злоупотребленіями, связанными съ переходомъ отъ домашней системы промышленности къ фабричной. Законъ о бѣдныхъ сыгралъ свою

роль, правда, сравнительно незначительную, въ дѣлѣ деградаціи рабочаго класса. Великая реформа законовъ о бѣдныхъ въ 1834 г., уничтожившая призрѣніе бѣдныхъ внѣ благотворительныхъ заведеній (outdoor relief), была лишь однимъ изъ многихъ прогрессивныхъ движеній, революціонизировавшихъ положеніе рабочихъ во второй четверти девятнадцатаго столѣтія; другими формами того же движенія были: отмѣна законовъ о тайныхъ сообществахъ, проведеніе фабричныхъ законовъ, отмѣна хлѣбныхъ законовъ, реформа налоговой системы и ростъ демократіи. Старые законы о бѣдныхъ не создали въ Англіи бѣдности, а новые не уничтожили ея.

Въ Соединенныхъ Штатахъ, гдѣ пауперизмъ, по понятнымъ причинамъ, принялъ менѣе острыя формы, двумя главными факторами призрѣнія бѣдныхъ являются богадѣльни и помощь бѣднымъ внѣ богадѣленъ. Публичное призрѣніе бѣдныхъ внѣ благотворительныхъ заведеній было уничтожено въ нѣкоторыхъ крупныхъ городахъ восточныхъ штатовъ, напримѣръ, въ Нью-Іоркѣ, Филадельфіи, Балтиморѣ и Вашингтонѣ, при чемъ эта мѣра оказалась вполнѣ благотворной. Сравненіе достоинствъ публичнаго и частнаго призрѣнія бѣдныхъ, становящееся теперь предметомъ горячихъ споровъ во многихъ частяхъ Соединенныхъ Штатовъ, отвлекло бы насъ слишкомъ далеко въ сторону, такъ какъ главныя соображенія здѣсь—не экономическаго характера.

223. Предупрежденіе бѣдности.

Мы видѣли выше, что не существуетъ единой специфической причины бѣдности; не существуетъ, поэтому, и единаго средства предупрежденія бѣдности. Наивныя и простыя средства, обычно выдвигаемыя для борьбы съ бѣдностью, это—уменьшеніе населенія и уменьшеніе богатства.

Послѣ всего того, что было указано нами въ гл. IV, мысль о возможности уничтожить бѣдность путемъ уменьшенія населенія врядъ ли нуждается въ дальнѣйшихъ комментаріяхъ. Люди являются одновременно и производителями и потребителями, и при надлежащихъ условіяхъ ростъ населенія вполнѣ совмѣстимъ съ ростомъ общаго благосостоянія. Не подлежитъ никакому сомнѣнію, что во многихъ современныхъ государствахъ численность населенія увеличилась, а бѣдность относительно уменьшилась.

Уменьшеніе богатствъ, какъ таковое, никогда не считалось дѣй-

ствительнымъ средствомъ противъ бѣдности—это было бы слишкомъ абсурдно. Но всѣ другія наивныя средства противъ бѣдности фактически равноцѣнны вышеуказанному. Для всякаго читателя, внимательно ознакомившагося съ предыдущими главами, должно быть достаточно ясно, что частная собственность и индивидуальная инициатива являются двигательными силами въ дѣлѣ накопленія богатства и дѣйствительнаго прогресса человѣчества. Поэтому, все, что серьезно подрываетъ этотъ фундаментъ, разрушаетъ не только весь механизмъ промышленнаго общества, но и зданіе самой цивилизаціи. Торжество анархизма устранило бы государственную власть, но этимъ самымъ общество было бы лишено фундаментальной защиты, необходимой для его мирнаго существованія. Коммунизмъ уничтожилъ бы имущественное неравенство; но, уничтоживъ частную собственность, онъ этимъ самымъ нанесъ бы смертельный ударъ прогрессу. Ограниченіе крупныхъ состояній путемъ ли налоговъ, законодательнаго установленія максимальнаго размѣра частныхъ богатствъ, или путемъ ограниченія права наслѣдованія оказало бы пагубное вліяніе на духъ предпріимчивости. Соціализмъ, требующій уничтоженія частнаго контроля въ области производства, неизбѣжно повлекъ бы за собою, при теперешнемъ состояніи человѣчества, сокращеніе производства. Соціализмъ—это кооперація; а въ массѣ человѣчества истинный кооперативный духъ, къ сожалѣнію, отсутствуетъ. Правда, встрѣчаются выдающіеся примѣры соціалистовъ-богачей; но въ большинствѣ случаевъ это люди, отличающіеся высокимъ идеализмомъ, и они играли бы одинаково крупную роль скорѣе въ дѣлѣ реформированія, чѣмъ переустройства современнаго общества. Если бы человѣческая масса стояла этически столь же высоко, какъ многіе изъ соціалистическихъ вождей, не было бы никакой необходимости въ реформѣ. Идея публичной и кооперативной дѣятельности, включающей въ себя весь процессъ производства, предполагаетъ наличность самоотреченія, и соціализмъ утверждаетъ, что чувство самоотреченія уже созрѣло въ человѣчествѣ. Исторія и психологія показываютъ, что это утвержденіе основано на грубой недооцѣнкѣ значенія экономическаго мотива. Когда міръ будетъ готовъ для соціализма, въ соціализмѣ уже не будетъ надобности. Всякія серьезныя соціалистическія попытки неизбѣжно замедлили бы процессъ аккумуляціи; а уменьшеніе богатства не можетъ повлечь за собой уменьшенія бѣдности.

Но говорить, что бѣдность существовала всегда, еще не значитъ утверждать, что она должна существовать вѣчно. Конечно, абсолютное равенство есть не болѣе какъ радужная фантазія, такъ какъ оно

противорѣчитъ дифференціаціи, являющейся закономъ всякой жизни и предпосылкой всякаго развитія. Но изъ всего предыдущаго изложенія читатель долженъ былъ вынести идею прогрессирующаго взаимодѣйствія индивидуальной и соціальной точекъ зрѣнія—идею о томъ, что личность во всѣхъ своихъ дѣйствіяхъ должна считаться съ требованіями общества, и, съ другой стороны, что коллективная дѣятельность должна всасывать въ себя излишекъ энергіи, главнымъ источникомъ которой всегда будутъ усилія индивида. Переводя это на языкъ политической экономіи, мы можемъ сказать, что современная промышленная система медленно порождаетъ не только политическую, но и экономическую демократію, и что экономическая демократія несовмѣстима съ постоянной и широкораспространенной бѣдностью.

Но это еще отнюдь не значитъ, что экономическія силы—и только эти силы—непосредственно создадутъ золотой вѣкъ или что политическимъ идеаломъ является laissez-faire. Правительство и стоящее за нимъ общественное мнѣніе являются въ извѣстномъ смыслѣ продуктомъ экономическихъ условій; но мы уже знаемъ, что и они сами также являются могущественными факторами въ дѣлѣ измѣненія этихъ условій. Соединенное дѣйствіе экономическихъ, политическихъ и этическихъ силъ создаетъ прогрессъ путемъ повышенія соціальнаго уровня. Въ повседневной торгово-промышленной жизни это означаетъ постепенный, но ясно замѣтный подъемъ уровня коммерческой морали. Поскольку вопросъ идетъ о бѣдности, повышеніе соціальнаго уровня равносильно подъему standard of life рабочаго и установленію, хотя бы въ идеалѣ, опредѣленнаго минимума, ниже котораго національное производство лишается всякой цѣнности. Практически этотъ процессъ выражается въ многообразныхъ формахъ трэдъ-юніонистской дѣятельности, въ обученіи неквалифицированныхъ рабочихъ, въ фабричномъ законодательствѣ, рабочемъ страхованіи, отвѣтственности предпринимателей за увѣчья рабочихъ, улучшеніи рабочихъ жилищъ, коллективномъ договорѣ и соглашеніяхъ, въ контролѣ надъ монопольными предпріятіями и въ дѣятельности другихъ современныхъ факторовъ соціальной реформы. Этотъ процессъ совершается медленно, такъ какъ самодовольный коммерсантъ съ трудомъ усваиваетъ ту мысль, что дѣйствительные конечные интересы класса промышленниковъ требуютъ возрастанія потребленія, т. е. повышенія standard of life массы производителей. Въ демократическомъ государствѣ одно только общественное мнѣніе можетъ, въ конечномъ счетѣ, защитить честнаго и дальновиднаго предпринимателя отъ без-

честной (unfair) конкуренціи со стороны его эгоистическихъ соперниковъ.

Итакъ, для того, чтобы достигнуть прогресса, не сопровождаемаго бѣдностью, необходимо нивеллировать не понижающимъ, а повышающимъ образомъ; необходимо устранять все, что препятствуетъ способнымъ и смѣлымъ людямъ проявлять свое искусство и изобрѣтательность; необходимо раскрыть передъ каждымъ человѣкомъ всѣ шансы на счастье и поставить менѣе счастливыхъ и менѣе одаренныхъ людей подъ защиту общественнаго мнѣнія, которое не допуститъ несправедливости и которое будетъ настаивать на созданіи условій, обезпечивающихъ каждому достойному (worthy) человѣку возможность достойнаго человѣческаго существованія.

233. Будущее экономической жизни.

Мы подходимъ, наконецъ, къ вопросу, который невольно напрашивается въ заключеніе настоящаго труда: куда направлена тенденція современнаго развитія? какіе уроки мы можемъ вынести для будущаго изъ экономическаго изслѣдованія прошлаго и настоящаго? каковы силы, порождающія прогрессъ или регрессъ?

Мы не станемъ отрицать того факта, что многіе склонны отвѣчать на всѣ эти вопросы пессимистически. Они обращаютъ наше вниманіе на распространеніе роскоши и матеріализма; они съ горечью указываютъ на ростъ плутократіи и новаго феодализма; они напоминаютъ намъ предостерегающій примѣръ восточныхъ монархій, классической Греціи и Рима и предсказываютъ, что за современнымъ періодомъ расцвѣта послѣдуетъ періодъ упадка и окончательнаго разрушенія. Исторія повторяется; въ человѣческихъ дѣлахъ нѣтъ ничего новаго.

Однако, основательное знакомство съ исторіей экономическаго развитія способно охранить насъ отъ столь мрачной и безнадежной точки зрѣнія. Все, указывавшееся нами выше, можетъ быть сведено къ тремъ важнымъ факторамъ: росту промышленнаго капитала, международному характеру науки и появленію демократическаго идеала.

1) Въ древнемъ Римѣ, точно такъ же какъ въ феодальной Европѣ и колоніальной Америкѣ, господствующую роль въ экономической жизни играли условія землевладѣнія. Торговые пути были главными факторами расцвѣта и упадка восточныхъ монархій, греческихъ независимыхъ государствъ, итальянскихъ и германскихъ городовъ, Португаліи и Испаніи. Наше время, напротивъ того, характеризуется, прежде всего,

существованіемъ промышленнаго капитала. Многіе говорятъ о прогрессѣ науки, но немногіе понимаютъ, какое громадное значеніе имѣетъ все растущее подчиненіе природы человѣку, какія революціонныя возможности кроются въ подчиненіи силъ вселенной силѣ человѣческаго интеллекта. Ростъ науки сдѣлалъ возможнымъ почти безграничное увеличеніе производства. При ненаучныхъ методахъ, господствовавшихъ въ прошломъ, земельный капиталъ имѣлъ опредѣленныя, довольно тѣсныя, рамки для своего развитія. Правда, появленіе торговаго капитала способствовало расцвѣту торговли, и поскольку обмѣнъ является одной изъ фазъ производства, значительно увеличило производительныя силы человѣчества. Но и торговый капиталъ былъ ограниченъ въ своей дѣятельности узкими рамками. Новыя цѣнности создавались просто путемъ обмѣна существующихъ цѣнностей; пирамида богатства покоилась на основѣ производства въ рамкахъ отдѣльныхъ общинъ и не могла быть поднята выше извѣстнаго предѣла. Не то теперь: вмѣстѣ съ ростомъ современнаго капитала и раскрытіемъ сокровеннѣйшихъ тайнъ природы, использованіе естественныхъ источниковъ богатства въ каждой странѣ сдѣлалось почти безграничнымъ, создавая для торговли и промышленности все болѣе и болѣе расширяющуюся основу.

Въ этомъ именно и кроется различіе между эволюціей будущаго и эволюціей прошлаго. Въ прежнія времена, послѣ того, какъ земледѣліе и торговля достигали извѣстной ступени развитія, человѣческая изобрѣтательность была безсильна выдумать что либо иное, кромѣ раздѣленія уже существующаго богатства; неудивительно, что при ограниченности производства каждое государство стремилось захватить это богатство въ свои руки. Этимъ объясняется ростъ, расцвѣтъ и упадокъ тогдашнихъ государствъ. Въ будущемъ, напротивъ того, каждая жизнеспособная нація, вмѣсто раздѣленія уже существующаго богатства будетъ постоянно создавать новое. Хотя земельный вопросъ и торговыя отношенія сохранятъ и въ будущемъ всю свою важность, секретъ конечнаго успѣха слѣдуетъ все же искать въ основныхъ условіяхъ индустріальнаго развитія: ростъ промышленнаго капитала открываетъ почти безконечныя перспективы увеличенія богатства и расцвѣта прогресса.

2) Наука не только безгранична въ своихъ возможностяхъ, но и безпристрастна въ своихъ практическихъ проявленіяхъ. Наука стоитъ выше всѣхъ національныхъ рамокъ. Въ настоящее время ни одна страна не можетъ удержать на долгое время монополію промышленныхъ преимуществъ. Правда, въ ближайшемъ будущемъ климатиче-

скія условія или расовыя черты могутъ дать одной націи временное превосходство въ той или иной области производства; но благодаря возрастающему значенію новыхъ промышленныхъ методовъ, одинаково примѣнимыхъ ко всѣмъ естественнымъ силамъ, это превосходство не можетъ на долгое время оставаться достояніемъ одной исключительной страны.

Мы привыкли говорить объ измѣненіяхъ, вызванныхъ развитіемъ средствъ транспорта и ростомъ міроваго рынка; но далеко не всѣ ясно представляютъ себѣ возможности, связанныя съ промышленной революціей. Правильно понятая, промышленная революція означаетъ грядущій переходъ могущественныхъ державъ отъ безпощадныхъ войнъ и постоянной вражды къ дружественному соревнованію не во имя раздѣленія того, что уже существуетъ, а во имя утилизаціи того, что можетъ быть создано вновь. Правда, въ ближайшемъ будущемъ поскольку отдѣльныя націи находятся еще на различныхъ ступеняхъ промышленнаго развитія, и пока имѣются еще обширные рынки, не захваченные индустріальнымъ капиталомъ, націонализмъ стараго типа съ его протекціонизмомъ и торговымъ соперничествомъ долженъ на нѣкоторое время сохраниться. Но съ каждымъ десятилѣтіемъ научнаго прогресса условія будутъ постепенно мѣняться, и прежній раціонализмъ, основанный на исключительности, превратится въ новый космополитизмъ, покоящійся на ростѣ каждаго великаго и экономически однороднаго общества.

3) Наконецъ, послѣдній и важнѣйшій пунктъ различія между прежнимъ и теперешнимъ временемъ—это наличность демократическаго идеала. Правда, мы съ удовольствіемъ указываемъ на успѣхи, сдѣланные неквалифицированными членами рабочаго класса, но для тѣхъ, кто понимаетъ основныя условія успѣшной демократіи, при которой рабочіе составляютъ подавляющую массу гражданъ, будущій идеалъ растетъ быстрѣе дѣйствительнаго прогресса. Грубый, поверженный въ летаргію крестьянинъ прежнихъ временъ, можетъ быть, и довольствовался кускомъ хлѣба и постоянной нуждой. Свободный гражданинъ промышленнаго государства требуетъ—и требуетъ съ полнымъ основаніемъ—участія какъ въ духовныхъ, такъ и въ матеріальныхъ благахъ современной цивилизаціи. Съ каждымъ улучшеніемъ его экономическаго положенія, обусловленнымъ игрой современныхъ промышленныхъ силъ, передъ нимъ открываются все новыя и новыя возможности, новые источники законнаго удовлетворенія. Соціальныя волненія нашего времени, со всѣми ихъ эксцессами и достойными сожалѣнія чертами, представляютъ, въ общемъ, здоровый

симптомъ: это—родовыя муки, сопровождающія появленіе на свѣтъ новаго промышленнаго строя, надъ которымъ работалъ рядъ поколѣній и смутные контуры котораго видны уже и теперь.

Этотъ новый промышленный строй зависитъ, однако, отъ наличности здороваго общественнаго мнѣнія. Въ древніе вѣка политическое и общественное мнѣніе носило на себѣ классовый отпечатокъ. Въ средніе вѣка общественное мнѣніе не сочувствовало конкуренціи. Въ наше время прогрессъ экономической мысли и давленіе экономической дѣйствительности, призвавъ къ жизни новые классы, находившіеся до тѣхъ поръ въ полномъ загонѣ, создаетъ общественное мнѣніе, прямо признающее благодѣянія здоровой конкуренціи, но въ то же время настоятельно требующее дѣйствительнаго общественнаго контроля надъ конкуренціей для повышенія ея уровня и очищенія ея отъ нежелательныхъ элементовъ.

Итакъ, изученіе современныхъ промышленныхъ силъ вполнѣ оправдываетъ разумный оптимизмъ (reasonable hopefulness). Производительныя силы общества возрастаютъ въ такой быстрой пропорціи, что намъ нечего болѣе бояться упадка общаго благосостоянія и національнаго могущества. Нечего опасаться и вторженія варваровъ, такъ какъ скоро варваровъ совершенно не будетъ. Маятникъ цивилизаціи не можетъ двинуться назадъ, ибо подъ вліяніемъ новыхъ экономическихъ силъ только тѣ націи могутъ добиться успѣха, которыя понимаютъ, какъ утилизировать промышленный капиталъ, а это возможно только при постоянномъ ростѣ цивилизаціи. Благодаря интернаціональному характеру науки и равномѣрному распредѣленію промышленныхъ силъ, господство одного народа надъ всѣми остальными становится невозможнымъ. Что же касается каждой отдѣльной націи, то хотя богатые становятся несомнѣнно богаче, а бѣдность все еще не исчезаетъ,—бѣдные не становятся бѣднѣе. Развитіе болѣе полной, а потому и болѣе справедливой конкуренціи путемъ созданія системы коллективнаго договора и болѣе дѣйствительнаго контроля надъ монополіей; сознаніе обществомъ того, что прочное благосостояніе зависитъ не только отъ сохраненія и свободной игры капитала, но и отъ повышенія уровня рабочей массы; грядущій соціальный контроль въ области самой конкуренціи въ интересахъ созданія болѣе просвѣщеннаго, а, значитъ, и болѣе свободнаго соперничества—всѣ эти факторы неизбѣжно стремятся къ тому, чтобы обезпечить за каждымъ общественнымъ классомъ справедливую долю національнаго дохода.

234. Роль политической экономіи.

Изъ предыдущаго видно, что экономической наукѣ предстоитъ въ будущемъ громадная роль. Мы подошли такимъ образомъ къ тому же положенію, изъ котораго мы исходили въ самомъ началѣ. Въ ряду другихъ факторовъ, вліяющихъ на соціальный прогрессъ, экономическій факторъ является господствующимъ (commanding), и политическая экономія, изучая то, что есть, должна по необходимости интересоваться и тѣмъ, что будетъ. Если правда, что экономистъ является истиннымъ философомъ общественной жизни, то ему должна принадлежать видная роль въ научномъ и законодательномъ творчествѣ новыхъ общественныхъ формъ. Отдѣльные соціальные классы, по самому существу своему, не способны видѣть что-либо, кромѣ своихъ собственныхъ интересовъ. Фермеръ такъ же мало понимаетъ дѣятельность финансиста, а фабричный рабочій—условія мірового рынка, какъ капиталистъ—истинные идеалы рабочаго. Было бы опасно давать одному классу быть выразителемъ нуждъ другого. Экономистъ, достойный этого званія, долженъ быть чуждъ и страха. и тщеславія: одни называютъ его соціалистомъ, другіе—ставленникомъ капитала, большинство—мечтателемъ. Но если только онъ сохраняетъ въ себѣ ясность научнаго предвидѣнія, любовь къ истинѣ и способность къ здравому сужденію, общество несомнѣнно будетъ относиться съ возрастающимъ вниманіемъ къ высказываемымъ имъ взглядамъ. Вліяніе экономическихъ условій на экономическія теоріи, повидимому, ясно для всякаго; обратное же вліяніе экономической мысли на экономическія условія оцѣнивается недостаточно. По мѣрѣ своего развитія наука становится все болѣе и болѣе способной понимать и объяснять дѣйствительное содержаніе существующихъ условій и правильные методы согласованія реальнаго съ идеальнымъ. Экономическая наука, находящаяся еще въ состояніи дѣтства и являющаяся наиболѣе трудной и сложной изъ всѣхъ научныхъ дисциплинъ, тѣсно переплетена съ дѣйствительными условіями времени и на нихъ покоится; но, подобно естественной наукѣ, политическая экономія будущаго дастъ намъ возможность понимать движущія силы жизни, овладѣвать ими и извлекать изъ нихъ все большую и большую пользу. Политическая экономія является одновременно созданіемъ прошлаго и творцомъ будущаго. Правильно понятая, разумно построенная, безбоязненно защищаемая, она является опорой этическаго зданія, основой соціальнаго прогресса.